

Trainingsmodule **DEBATVAARDIGHEDEN**



Inhoud

Introductie	3
Foundation Max van der Stoel (FMS)	3
Inleiding op het debat	4
Vorbereiding	4
Debatvormen	5
Het 1 op 1 debat.....	5
Het 1 tegen allen debat	5
Monoloog (Betoog).....	5
Lagerhuisdebat	6
Parlementair debat.....	6
Beleidsdebat	6
Argumentatie en Structuur	6
Het standaard geschillen model.....	7
Het S-Ex-I model	7
Het Tell-Them model	8
Presentatie.....	8
Uit het hoofd	8
Het gebruik van stiltes	9
Speel met tempo en het toon.....	9
Fysieke houding.....	9
Debattips uit de praktijk	10
Hulpmiddelen	11
Stijlmiddelen en retorica	12
Inhoud	13
Stijlmiddelen.....	14
Debatgrapjes	15
Weerleggen en omgaan met drogredenen.....	15
Basis van hoe je een argument weerlegt	15
Drogredenen en populistten	16
Debat leiden	18
Suggesties voor Oefening	18

I n t r o d u c t i e

Debattraining is zinvol om meerdere redenen. De meest basale reden is dat debatteren gewoon leuk is en dat je van een goed debat echt kunt genieten. Met een politiek debat geef je de kiezer de kans om te genieten van politiek. Maar met goede debatvaardigheden kan je ze bovenal overtuigen om het eens te zijn met je standpunt en overhalen om op je te stemmen.

Daarnaast is het zo dat je debatteren kunt leren. Wie de techniek van het betere debat heeft bestudeerd en vaak genoeg heeft geoefend zal de luisteraar weten te boeien en weten te overtuigen. De module is echter niet alleen bruikbaar voor debatten. Het raakt ook vaardigheden als helder presenteren, overtuigen, contact leggen met het publiek en het overbrengen van partijstandpunten.

In het debat gaan vorm en inhoud hand in hand. Om je standpunt succesvol te kunnen uitdragen zul je als politicus ook de vorm moeten beheersen. Tegelijkertijd gaat de vorm verder dan het beheersen van debattrucjes. Daar prikken mensen uiteindelijk dwars doorheen. Naast de vorm moet ook de inhoud kloppen en zelfs sterker zijn dan die van de tegenstanders.

De module begint met een toelichting van de basis van een debat en de voorbereiding, om vervolgens in te gaan op de argumentatie. De retorische middelen die je kunt inzetten krijgen daarna aandacht. Hoe de argumenten van de tegenstander te weerleggen krijgt ook apart aandacht. Het laatste inhoudelijke hoofdstuk gaat over het leiden van debatten. Tot slot staan er verschillende suggesties voor oefening in een apart hoofdstuk.

F o u n d a t i o n M a x v a n d e r S t o e l (F M S)

De module die we aanbieden is een mix van theorie en voorbeelden uit de (internationale) praktijk en is voorzien praktische oefeningen. De theorie is bij lange na niet uitputtend: degenen die meer willen weten kunnen terecht bij de enorme hoeveelheid literatuur die over de hele wereld beschikbaar is. De blokken theorie zijn kort. De nadruk ligt op de praktijk: leren uit de praktijk en zelf ervaring opdoen met behulp van de oefeningen. Dat is de geijkte methode van de FMS.

We zijn er van overtuigd dat die aanpak werkt omdat de wijze van debatteren voor een belangrijk deel ook door cultuur wordt ingekleurd. De politieke cultuur in een land bepaalt of er temperamentvol of ingetogen wordt gedebatteerd, of er ruimte is voor interrupties, of debatten de vorm hebben van voorgelezen speeches of ware slachtvelden zijn.

Dat maakt dat wij de deelnemers aan de training slechts het recept meegeven en aan de deelnemers vragen de ingrediënten mee te nemen. Zo maken we samen een gerecht dat bij de cultuur van het land past.

Vraag aan de groep:

+ Š ° · ¥ - · Ÿ j · Ÿ j > Š ° œ± "® · ± Ÿ j® " œ± ® -œŸ j -°° · j · a Š a2ŸŠ · a Ÿ Š Š a · Š «
→ Š ® " j © j a ° Š ¥ ® · Ÿ j > Š ° · j ® · ± ¥ ° · fl « j · ¥ - · Ÿ j · « → ° j " " ¥

Inleiding op het debat

Voordat je gaat debatteren is het belangrijk om een aantal zaken te weten, zoals ‘waar gaan we het over hebben?’, ‘wie zijn mijn tegenstanders?’, en ‘wat is de debatvorm?’ Bovendien moet je je afvragen wat de inbreng is die jij wil overbrengen. Een debat win je een stuk makkelijker als je deze context kent en duidelijk weet waar je voor staat.

Voorbereiding

Bereid je voor! Het is zeker geen overbodige luxe om voorafgaand aan elk debat te controleren wat er over het betreffende onderwerp staat geschreven. Wees op de hoogte van de geschiedenis van het onderwerp. Hoe is het onderwerp vroeger behandeld? En hoe gaat men er elders mee om? Het is, kortom, essentieel om jezelf te verdiepen in het onderwerp. Niet voor niets luidt het gezegde ‘kennis is macht’.

Beheers de materie. Politici die geen idee hebben waar ze mee bezig zijn zullen misschien geneigd zijn om uit de losse pols een stelling poneren. Maar hoe pijnlijk is het als je erop wordt gewezen dat de vorige woordvoerder nog geen zes maanden geleden een volstrekt ander standpunt innam? Of als het ter plekke verzonnen argument volledig wordt gefileerd door de opponent? Er is bijna geen snellere manier om alle autoriteit in de ogen van je publiek kwijt te raken.

Naast dossierkennis is kennis over je opponenten essentieel. Wie is je opponent? Waar is de opponent eerder mee gekomen? Berijdt de opponent bepaalde stokpaardjes?

Het publiek en eventuele pers zijn eveneens deelnemers aan het debat. Bij ieder debat is het dan ook belangrijk om jezelf af te vragen: “Tegen wie praat ik eigenlijk?” Is het een debat waarin je echt je opponent probeert te overtuigen, of is het doel juist dat het (thuis)publiek overtuigd raakt van jouw standpunt? In het geval dat de belangrijkste ontvanger van je verhaal op de bühne zit, let dan ook op welke taal nodig is om bij hen binnen te komen. Als het publiek een uiterst (vak)deskundig publiek is, dan is een ander taalgebruik nodig dan wanneer het publiek bestaat uit geïnteresseerde buurtbewoners. Wanneer er pers aanwezig is bij het debat kun je bovendien nadenken over een goede oneliner.

Een ander belangrijk deel van je voorbereiding is het bedenken van je boodschap. Welke boodschap wil je voor het voetlicht krijgen? Wat willen we via dit debat als partij bereiken? Als het voorbereidend werk is gedaan wordt het tijd om na te denken over het betoog, de eerste termijn of welke vorm dan ook waarin je als eerste aan het woord bent.

Het is dus belangrijk om je goed voor te bereiden op een debat. Een van de beste manieren om dat te doen, is door de kunst van het debatteren af te kijken bij professionals. Op televisie zie je vaak discussies en debatten. Als je binnenkort mee gaat doen aan een debat of als je zelf een debat gaat organiseren, is het altijd handig om eens wat voorbeelden te bekijken.

In discussies en debatten is er geen tijd om alle gebruikte argumenten van je tegenstanders rustig te analyseren. Wel kun je bij je voorbereiding al grotendeels voorspellen welke bezwaren waarschijnlijk gebruikt gaan worden. In veel discussies komen telkens dezelfde tegenargumenten terug: het is niet waar, niet nodig, te duur of te moeilijk. Een terugkerend patroon ontdek je al gauw. Wanneer je vaak over een onderwerp debatteert of discussieert, wordt het steeds makkelijker om hierop te anticiperen. Maar ook bij onverwachte argumenten is het mogelijk snel te reageren en de angel eruit te halen.

D e b a t v o r m e n

Op straat, in de media en in de kroeg, overal hoort men het begrip debat. In de Tweede Kamer debatteert men, het maatschappelijk debat moet worden aan geslingerd en er zijn debatwedstrijden. Debatten komen in verschillende maten en soorten voor. Van een 1-op-1 debat en een Lagerhuis tot een paneldebat en een tv-debat. In het Van Dale woordenboek staat het volgende: 'Debat, aan regels gebonden discussie'. Een debat wordt gevoerd met spelregels en heeft een vooraf bepaalde structuur of opbouw. Er zijn verschillende varianten, met elk z'n regels en structuur.

Bij de meeste debatvormen heeft men een onderwerp nodig om over te discussiëren: een stelling. Er zijn verschillende soorten stellingen te onderscheiden. Een waarde stelling is een stelling met een moreel dilemma, is politiek beladen, of is filosofisch van aard. 'Er is leven na de dood' of 'Euthanasie is een recht' zijn hier voorbeelden van. Een beleidsstelling daarentegen stelt een verandering in het huidige beleid voor. Bijvoorbeeld: 'Coffeeshops moeten gesloten worden' of 'studenten moeten onbeperkt recht hebben op studiefinanciering'.

H e t 1 o p 1 d e b a t

Door middel van deze debatvorm leert de deelnemer snel anticiperen op acties van de tegenstander, omgaan met druk, met snelheid formuleren en bedenken van argumenten. Het mag duidelijk zijn dat deze werkvorm zich vooral leent voor gevorderden.

H e t 1 t e g e n a l l e n d e b a t

Voor de zeer gevorderde deelnemers is het belangrijk dat zij zichzelf uitdagen een standpunt in te nemen waar de meesten het niet mee eens zijn. Is hij daadwerkelijk in staat om op zijn "eilandje" anderen te overtuigen van zijn standpunt? Hoeveel tegenstanders krijgt hij over de streep of bezwijkt hij onder de druk?

M o n o l o o g (B e t o o g)

De deelnemer krijgt de gelegenheid om een standpunt in te nemen en uit te spreken. Het publiek zal luisteren en bepalen of het zich laat overtuigen. Het is van belang dat de

deelnemer leert te overtuigen. De vorm van het verhaal zal de kracht van de inhoud bepalen en de kans dat mensen zich laten overtuigen vergroten. Binnen de monoloog is er ook een mogelijkheid om op basis van improvisatie een monoloog te houden. Deze vorm getuigt van een groot vermogen aan parate kennis. Het daagt deelnemers uit de actualiteiten te volgen en hier een mening over te vormen.

L a g e r h u i s d e b

Dit is de debatvorm met de minste regels en de meest losse structuur. De naam is afgeleid van het Britse *fl « ± j ' « ¢*, ook wel *z « 3 j - ®* genoemd. Het is de belangrijkste van de twee kamers in Groot-Brittannië en het is te vergelijken met de Nederlandse Tweede Kamer. Het Lagerhuisdebat is dus afgeleid van de discussievorm die men in het *fl « ± j ' « ¢* gebruikt. In deze vorm wordt de groep in twee gedeeld en worden zittend tegenover elkaar gezet. De ene kant is voor en de andere tegen. Iedereen die een bijdrage wil leveren kan gaan staan en dan geeft de gespreksleider om en om het woord aan de mensen die staan.

P a r l e m e n t a i r d e b a t

Het parlementair debat wordt gevoerd door de regering (propositie) en de oppositie. De propositie verdedigt een waarde stelling of een beleidsstelling, de oppositie probeert deze te verwerpen. Bij deze debatvorm is het toegestaan om te interrumpen. Dit is het onderbreken van de argumentatie van de andere partij voor een vraag om toelichting, of onderbouwing van het gezegde. De spreker moet echter wel instemmen met de interruptie. Tijdens de samenvattingen mag er niet onderbroken worden. De oppositie hoeft alleen de argumenten van de propositie te weerleggen om te winnen.

B e l e i d s d e b a t

Het beleidsdebat lijkt veel op het parlementair debat, maar is meer inhoudelijk. De stelling is meestal lang van te voren bekend, zodat de debaters zich goed kunnen voorbereiden. Er wordt een goed voorstel gedaan, dat onderbouwd wordt met feiten. Deze debatvorm is minder interessant om naar te luisteren. Er is minder interactie en de welsprekendheid is er minder belangrijk dan de inhoud. Het is juist wel heel leerzaam, omdat je leert argumenteren en anderen te overtuigen. De opzet lijkt wel op die van het parlementair debat, maar interrumpen is niet toegestaan afgezien van de cross-examination waar de debaters door elkaar heen mogen spreken. Voor- en tegenstanders komen om beurten twee keer drie minuten aan het woord, dit zijn de opzetbeurten. Hierna volgt de cross-examination van vier minuten. De leidraad van het debat zijn de drie standaard geschilpunten die de voorstanders aannemelijk moeten maken en de tegenstanders onderuit moeten halen.

Verder zijn er nog allerlei varianten op bovengenoemde soorten debat mogelijk, iedereen kan zijn eigen regels maken en aan het debatteren slaan.

A r g u m e n t a t i e e n S t r u c t u u r

De basis van jouw bijdrage aan een debat is je argumentatie. Je wilt uiteindelijk iets toevoegen aan de maatschappelijke discussie en laten zien waar je voor staat. Om te helpen

19e eeuw, zoals Denemarken, Zweden en Nederland, was er in die periode sprake van langdurige, sterke economische groei.”

Bovenstaande is uiteraard niet het beste argument ter wereld, maar op deze manier staat het wel. Het heeft alle drie de elementen die het voor de toehoorder duidelijk maken hoe het argument in elkaar zit en wat ermee bedoeld wordt. Vaak hebben met name de ¥ “ “ ± - ° @ Š ° j groot effect op het publiek.

H e t -T h e m m o d e l

Dit helpt met het structureren van je betoog of bijdrage. In het Engels luidt het als volgt: “ (j “ “ “ ° α j © · 3 α@Šj ° · · Εμ«¥±ª Ε “ ° «α j © · · (j “ “ “ ° α j © · · ” (vergelijkbaar α j © · 3 α j met het Kop-Romp-Staart model). De reden waarom dit model goed werkt is omdat mensen die naar een betoog luisteren behoefte hebben aan een duidelijke structuur. Door aan te kondigen waar het publiek naar gaat luisteren en achteraf te laten weten wat je ermee hebt willen zeggen help je de luisteraar om je betoog op de goede manier te plaatsen. Dat maakt de kans dat je betoog de gewenste impact heeft veel groter.

Je kernboodschap komt voor en na de romp van je betoog. Dit is een goede opening: “Voorzitter, wij zijn tegen de voorgestelde korting op de Stadspas en wel vanwege de volgende drie redenen: 1) het brengt minima onnodig in de problemen, 2) het is in strijd met het eigen beleid van dit college, 3) de bezuiniging op de Stadspas kan ook op een andere manier worden ingevuld.” En het is óók een goede afsluiter.

Onthoud hierbij dat hetgeen dat je als laatste zegt, het beste blijft hangen. Maak hier gebruik van en sluit je betoog niet af met een “Voorzitter, dit was mijn bijdrage.” Zoek naar een krachtige afsluiting. Je kunt daarbij aansluiten bij de landelijke boodschap van je partij: “Voorzitter, wij willen een sterke en sociale stad, een stad waar noodzakelijke bezuinigingen op een eerlijke manier worden opgevangen. Om dit doel te bereiken hebben we nog een lange weg te gaan. Laten we vandaag de eerste stap zetten door de nu voorgestelde bezuiniging op de Stadspas te verwerpen.”

P r e s e n t a t i e

U i t h e t h o o f d

In het Britse Lagerhuis begint de zaal te joelen “@ j Š Ÿ ¥ª Ε !” als @ j een parlementariër zijn of haar betoog voorleest. In Nederland kijken we hier iets minder streng tegen aan. Toch is het beter om niet voor te lezen. Al was het maar omdat het makkelijker is om een connectie te leggen met je publiek als je geen A4-tje voor je neus hebt. Je stijl van spreken wordt vaak lossier en je betoog wordt daardoor toegankelijker. Bepaalde details, cijfers of citaten mag je natuurlijk op een papier voor je hebben liggen. Een goede stelregel is: hoofdzaken uit het hoofd, bijzaken van papier.

Het zal niet iedereen altijd lukken om uit het hoofd te spreken. Soms heb je niet genoeg voorbereidingstijd of is het gewoon één van die dagen. In zo'n geval is het fijn om een basis te hebben waar je op kunt terugvallen. Probeer dan toch om niet alles woordelijk uit te schrijven. Schrijf een aantal punten op dat als houvast kan dienen voor het betoog dat je wilt voeren. Dit is ook een manier om jezelf te trainen, mocht je echt moeite hebben met uit je hoofd spreken.

Het gebruik van stiltes

Een van de krachtigste wapens in je betoog is misschien wel het moment waarop je niets zegt. Geef het publiek de tijd om een argument te laten bezinken. Als je te snel doorgaat met je betoog, kan het zomaar gebeuren dat een sterk argument volledig wegvalt. Het is ook dé manier om de aandacht van het publiek vast te houden. Tony Blair is een voorbeeld van een politicus die goed gebruik maakt van stiltes. Zoek op internet bijvoorbeeld eens naar zijn speech '« a · α ¥ - · ¢ ✕ Ⓢ ¥ α œ « Ⓞ ¥(2008). Š ° ¥ « a

Speel met tempo en het toon

Naast het gebruik van strategische stiltes, is het ook belangrijk om op een rustig tempo te blijven spreken. Eén van de grootste blunders die debaters kunnen maken is hun tekst af te raffelen omdat de spreektijd bijna om is. De overgebleven punten van het betoog worden op een onverstaanbare snelheid opgenoemd of voorgelezen(!). Er zal op zo'n moment niemand zijn die deze laatste argumenten nog zal onthouden. Probeer dit te vermijden door vooraf je inbreng te timen.

Het is daarnaast belangrijk om je tempo en toon aan te passen aan het onderwerp waar je over spreekt. Een opgewekt verhaal over de ingebruikname van een nieuw voetbalveld mag wat sneller. Op die manier kun je je enthousiasme goed overbrengen. Een verhaal over pijnlijke bezuinigingen moet echter rustig worden gebracht. Je wilt niet dat het publiek de impressie krijgt dat je niet zorgvuldig hebt nagedacht over zo'n moeilijk besluit. Bij een ernstig verhaal hoort natuurlijk ook een serieuze toon. Laat via je houding weten dat je heel goed snapt waar de pijn zit. Met de juiste emotie en intonatie kun je je betoog veel kracht bij zetten. Om deze reden is het ook niet per definitie verkeerd om af en toe wat stoom uit je oren te laten komen. Zolang het maar functioneel blijft. Valse of onoprechte emotie zullen mensen bovendien snel doorheen prikken.

Bij al deze spreektechnieken geldt: oefening baart kunst. Professionele sprekers oefenen gericht op deze vaardigheden en lijken daardoor zonder moeite een gloedvol betoog te kunnen neerzetten.

Fysieke houding

Over lichaamstaal en lichaamshouding zijn vele boekwerken geschreven. Hoe sta je erbij als je een betoog houdt? Ga je staan of ga je juist zitten? En wat doe je met je handen?

In de eerste plaats is het belangrijk om zoveel mogelijk jezelf te blijven. Tegelijkertijd is het wel belangrijk dat je je bewust bent van hoe je je betoog brengt.

~ « ^a: Iemand die wild gebaart met zijn of haar handen zal eerder de aandacht afleiden van wat hij of zij te zeggen heeft. Heen en weer wiebelen op één been maakt een onzekere indruk en is dus evenmin aan te raden. Net zoals de armen gekruist houden. Daarmee sluit je jezelf namelijk af en sta je niet open voor (de mening) van anderen.

~ « Zoek daarom naar een neutrale houding: beide benen op de grond, en handen open of losjes in elkaar gevouwen voor je lichaam. Wanneer je betoogt er voor leent kun je op bepaalde momenten je handen in zetten, bijvoorbeeld door met een gebalde vuist een heftig argument kracht bij te zetten.

Een mooi voorbeeld van hoe je fysieke opstelling kan bijdragen aan de kracht van je verhaal is terug te zien in een debat tussen Bill Clinton en George H.W. Bush in 1991. Beide heren worden gevraagd naar hun persoonlijke ervaringen met de staatsschuld. Op wat voor manier merken zij, persoonlijk, de effecten van de groeiende schuld? Waar Bush blijft hangen in een redelijk algemeen antwoord over het belang van een kleine staatsschuld, vertelt Clinton dat hij als gouverneur van Arkansas vrijwel iedereen kent die de afgelopen jaren zijn of haar baan verloor. Belangrijker in dit geval is dat Bush voor het grootste deel van zijn antwoord bij zijn stoel blijft staan, terwijl Clinton direct naar de vragenstelster toeloopt. Daarmee legt hij een veel persoonlijker contact dan de (letterlijk) zittende president.

Ook Barack Obama is een meester in het contact maken met het publiek. Hij kan dit doen doordat hij driftig gebruik maakt van een autocue (de glazen schermpjes die je altijd ziet staan). Dit hulpmiddel heb je in Nederland vrijwel nooit tot je beschikking. Toch is het contact maken met het publiek een van de allerbelangrijkste dingen in het overtuigen van een zaal. Dus kijk de zaal in en zoek oogcontact – ook als je (noodgedwongen) een stuk voorleest.

De b a t t i p s u i t d e p r a k t i j k

N o n v e r b a a l / v e r b a a l	g T o o n
<ul style="list-style-type: none">• Non verbaal gedrag is enorm belangrijk. Hiermee communiceer je 70 procent van je boodschap.• Mensen blijven aankijken, niet de interviewer, maar persoon over/tegen wie je het hebt. Als je wordt aangevallen, blijf die persoon aankijken. Als je wegkijkt/draait wek je de indruk dat de aanval effectief was. Ook als je zelf de aanval inzet, blijf die persoon aankijken, anders wek je	<ul style="list-style-type: none">• De toon waarop je dingen zegt is cruciaal. Wees enthousiast en positief. Je hebt er zin in, je wilt mensen overtuigen, dat is leuk om te doen. Blijf altijd vriendelijk.• Geen persoonlijke aanvallen! Zeg dus altijd iets positief (wees ruitertlijk!), voordat je de standpunten van iemand aanvalt.• Wees nooit arrogant.• In debat met vrouwen (als man) dien je arrogantie helemaal te vermijden

<p>de indruk dat je er zelf niet in gelooft.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weet dat de camera alles ziet. Ook als je niet aan het woord bent, kan de camera op je gericht zijn. Altijd actief erbij zitten. Niet op je horloge kijken (zoals Bush sr. in 1992), want dan wek je de indruk dat je er genoeg van hebt. Non-verbaal actief meedoen: voortdurend alert zijn, trek de camera naar je toe. • Het debat gedeceerd naar je hand willen zetten. Je hoeft niet bij alles er bovenop te springen. Het dienblad met drankjes komt voorbij, als je er één mist, ga je er niet achteraan rennen, maar wacht je op de volgende keer. Vervolgens pak je gedeceerd een drankje van het blad. • Niet zuchten en steunen als iemand iets zegt waarmee je het oneens bent. Dat komt zeer irritant over. • Blijf met je handen uit je gezicht. Dat komt zenuwachtig over. 	<p>(dat is dodelijk) en maak je geen badinerende opmerkingen of misplaatste opmerkingen/complimenten over uiterlijk.</p> <ul style="list-style-type: none"> • In debat met mannen (als vrouw) moet je oppassen jezelf te overschreeuwen als mannen je (bewust of onbewust) weg proberen te zetten vanwege je geslacht. Geloof in de kracht van je boodschap en je ervaring als politica. • Nooit kleinerend, geringschattend doen over standpunten van anderen. Iedereen heeft het volste recht om (in jouw ogen) er domme standpunten op na te houden. Maar toon altijd respect, ook al ben je het er niet mee eens. • Niet schelden en geen Tweede Wereldoorlog terminologie (in reactie op de PVV) • Probeer te luisteren naar alternatieven, open te staan voor nieuwe ideeën, zelfverzekerd over te komen zonder arrogantie. Jouw houding werkt als een spiegel op de kijker/kiezer. Een agressieve houding lokt agressie uit. Een open houding leidt tot een open houding bij de kiezer.
---	--

H u l p d e h e n

Steeds vaker is het mogelijk om met specifieke hulpmiddelen een presentatie kracht bij te zetten. In veel zalen kan bijvoorbeeld gebruik worden gemaakt van een beamer. Dit is een uitstekend middel om bijvoorbeeld te gebruiken in een discussie over schone straten. Onderbouw je verhaal met één of meerdere foto's van een grote hoop vuilnis bij de container, en iedereen weet direct waarom jouw fractie zich zorgen maakt. Hetzelfde geldt voor een discussie over het opknappen van speeltuinen: een foto van een modelspeeltuin vol met blijde kinderen kan een grote hulp zijn in het overtuigen van de rest van de raad.

Via een beamer kun je ook gebruik maken van PowerPoint. Deze naam – “PowerPoint” – is niet toevallig gekozen: je slides ondersteunen je verhaal. Van het scherm je verhaal voorlezen, ook wel bekend als PowerPoint-karaok¹, is niet hetzelfde als presenteren. Zet op iedere dia niet meer dan 20 woorden, en neem per slide minimaal één minuut de tijd voor je verhaal er om heen. Wat wel kan is om op je laatste slide een samenvatting van het argument te zetten en deze bij de afsluiting van je betoog op het scherm te tonen. “Voorzitter, ik ga er van uit dat na dit debat alle fracties vóór het plan zullen stemmen. Voor eventuele twijfelaars heb ik op het scherm nog even de samenvatting gezet. Dan kunnen zij er nog even over nadenken terwijl ik terug naar mijn plaats loop.”

S t i j l m i d d e l e n e n r e t o r i c a

We beginnen bij de basis: de overtuigingsmiddelen van Aristoteles. In zijn Retorica beschrijft hij de discipline van het openbaar spreken. De functie van de retorica gaat verder dan overtuigen alleen, maar retorisch spreken maakt het wel makkelijker om mensen te overtuigen. Tot op de dag van vandaag worden Aristoteles’ drie middelen van overtuiging:

1. **E t h o s**: gaat om de kwalificaties van de spreker. Het publiek moet ervan overtuigd zijn dat de spreker weet waar hij of zij het over heeft. Deze autoriteit kan vrij ‘natuurlijk’ zijn, als de spreker bijvoorbeeld een hoog aangeschreven persoon is binnen het vakgebied. Het kan ook dat de spreker deze autoriteit afdwingt vanwege zijn of haar redeneervermogen. Ook op die manier daardoor kan duidelijk worden dat de spreker in kwestie uiterst kundig is.

2. **P a t h o s**: het bespelen van (de emotie van) het publiek. Het gebruik van stijlmiddelen zoals metaforen of analogieën is hiervoor uiterst geschikt: een situatie wordt beeldend gemaakt waardoor het publiek zich er in kan herkennen. Retorische vragen doen het vaak ook goed: “zou u úw kind naar deze school sturen?” Een andere manier is door hartstochtelijk te claimen dat een bepaalde kwestie onrechtvaardig is. Pathos is een potentieel zeer krachtig middel, maar het kan ook ongenoegen opwekken in de vorm van een afkeer van ‘onderbuikpolitiek’.

3. **L o g o s**: stuwel de argumentatie. De spreker gebruikt feiten die zijn of haar punt ondersteunen. Dit kunnen statistieken zijn of andere gegevens uit een betrouwbare bron, zoals de resultaten universitair onderzoek. Dit soort gegevens is – als het goed is – moeilijk te manipuleren. Vandaar dat bijvoorbeeld koopkrachtdoorrekeningen van het Centraal Planbureau een favoriet argumentatiemiddel zijn in Kamerdebatten.

A p t u d e techniek moet worden aangepast aan de situatie. Voor het overtuigen van het publiek moeten de drie middelen in een succesvolle mix worden ingezet. Het succes hiervan hangt deels af van het later toegevoegde aptum.

De onderverdeling van Aristoteles is tijdloos. Nog altijd speelt de feitelijke kracht van argumenten (**l o g o s**) een belangrijke rol. Denk hierbij ook aan de toegenomen rol van ‘**l o g o s**’.

¹ Zie ook “Life After Death by Powerpoint” van McMillan: <http://www.youtube.com/watch?v=lpygfmEU2Ck>

is verkiezingstijd. En hoe vaak worden in discussieprogramma's of het journaal niet experts (e t h) aangehaald om een punt te onderstrepen? Succesvolle politici slagen voor een groot deel in hun opzet doordat ze als geen ander een (emotionele) verbinding met het publiek (p a t h) wesen te maken. Kijk naar het verschil tussen Bill Clinton en George H.W. Bush in 1991 wanneer beide heren antwoord geven op de vraag over hoe zij persoonlijk zijn geraakt door de recessie. Ook nu zal geen enkele campagneleider zijn lijsttrekker een debat in sturen voordat precies duidelijk is om wat voor situatie het gaat (a p t u) Een debat met studenten ga je simpelweg anders in dan een discussie voor de ouderenbond.

Er zijn natuurlijk nog steeds politici die zeggen dat het ze alleen om de inhoud gaat en dat ze wars zijn van 'debattrucjes'. Deze trucjes worden echter vaak verward met het hebben van elementaire kennis over het aantrekkelijk maken van een presentatie. Je inhoud kan nog zo prachtig zijn; mensen moeten die inhoud wel willen horen. Daarom een aantal tips om je presentatie aantrekkelijk te maken.

I n h o u d

“/ š œ ° - ° j ° .” Gebruik voorbeelden: een goed voorbeeld maakt soms meer duidelijk dan een hele trits aan cijfers en technische details (denk ook aan de “¥ ° ° ±” uit het vorige hoofdstuk). Niet voor niets heeft Geert Wilders het altijd graag over Henk en Ingrid. Of denk aan de rol van ‘t « j ° ° ° j ° 2’ bij de Amerikaanse presidentsverkiezingen van 2008. Wat betekenen maatregelen nu voor de gewone bewoner? Dat er € 5.000.000,- bezuinigd wordt zegt niets. Pas als duidelijk wordt dat hierdoor de speeltuin om de hoek gesloten moet worden en de sportclub zijn subsidie verliest, komen de cijfers tot leven. Hetzelfde geldt voor een discussie over de daling van het gemiddelde inkomen. Als de buurvrouw vorige week een tientje kwam lenen omdat ze geen geld meer had voor de boodschappen, dan is dat veel direct een aansprekend voorbeeld.

Een tweede aandachtspunt is het gebruik van gezaghebbende bronnen die je standpunt ondersteunen. Denk terug aan de ethos van Aristoteles. Verwijzen naar gezaghebbende bronnen toont aan dat je verder hebt gekeken dan de inhoud van het stuk alleen. “Niet alleen wij denken zo over dit vraagstuk; de Universiteit Utrecht signaleert hetzelfde. Recent onderzoek heeft aangetoond dat het wonen langs een snelweg de levensverwachting met vijf jaar doet afnemen. Kinderen die in deze buurt opgroeien gaan straks vijf jaar eerder dood!”

Zeker met pers in de zaal is het bovendien goed om na te denken over oneliners. Kun je alle argumenten, of dat ene hoofdargument, verpakken in één enkele zin? Let hierbij op dat de zin raak is en daadwerkelijk de kern van de zaak weergeeft. Een van de mooiste oneliners uit de politieke geschiedenis – het is zelfs verworpen tot een begrip – komt van Lloyd Bentsen,

² Tijdens een campagne-rally van Barack Obama stelde Joe “ ° ° j ° \$ ” Wuzelbacher hem een vraag over zijn belastingplannen voor kleine bedrijven. In zijn antwoord maakte Obama de fout door te zeggen “¥ ¢ μ « ± ° - ° j š Y ° ° ° j ° 3 j š E & « Y š © «”, waartoe John McCain, Obama kon afschilderen – schrik! – als socialist. In het vervolg van de campagne van McCain werd “t « j ° ° ° j ° ” regelmatig aangehaald als metafoor voor de ‘gewone, hardwerkende Amerikaan’. Ook Joe zelf kwam regelmatig aan het woord om McCain’s kandidatuur te steunen.

kandidaat Vice-President van de Democraten in 1988. In debat met zijn Republikeinse opponent Dan Quayle weet hij het betoog dat Quayle zojuist heeft gehouden met een simpele "in één keer van tafel te vegen."

Journalisten en debatleiders vinden het interessant om strategievragen te stellen. Voorbeelden daarvan zijn voorafgaand aan de verkiezingen vragen stellen over de samenstelling van de coalitie, als dan-vragen stellen of vragen stellen over personen, opiniepeilingen, besluitvormingsprocessen of politieke tegenstanders. De vraag is of het publiek dit soort vragen en laat staan de antwoorden wel interessant vindt. De boodschap moet voorop staan. Wat je (partij) vindt moet gehoord; strategie (hoe je iets bereikt) is voor intern gebruik. Dat communiceer je niet via een debat of de media.

S t i j l m i d d e l e n

Zonder uitpuddend te zijn, geven we hieronder een aantal voorbeelden van stijlmiddelen die je kunt gebruiken in je betoog:

H e r h a : Elke grote speech bevat het element van herhaling. Kies een zin die goed aansluit bij je kernboodschap en verwerk deze op meerdere punten in je betoog. Een van de meest recente beroemde voorbeelden hiervan is misschien wel de "I am a patriot!" speech van Barack Obama.

M e t a f o r e : Door een metafoor te gebruiken spreek je de denkkraft van het publiek aan. Je legt een figuurlijk verband tussen jouw boodschap en een ander, welbekend gegeven. "Mevrouw de voorzitter, het is bij de VVD net als bij de boeren. Wat ze niet kennen, dat lusten ze niet."

R e t o r i s c : Die lijkt een vraag, maar is het niet. Het is in feite vragen naar de bekende weg, omdat de meeste mensen worden geacht het er mee eens te zijn. "Is het aanvaardbaar dat kinderen tussen de auto's op straat moeten spelen?"

C l i m a x : De climax werkt vaak het beste als deze in drieën komt. "Toen ik het stuk voor het eerst las, was ik verbaasd. Toen ik later weer terugging naar het stuk maakte mijn verbazing plaats voor plaatsvervangende schaamte. Inmiddels heb ik met diverse bewoners gesproken over de gevolgen van deze beleidskeuze en ben ik gewoon ontzettend boos geworden." Vaak heeft de climax de opbouw van een drietrapsraket: drie begrippen die steeds sterker worden.

O v e r d r i j v i n g e n : Door overdrijvingen te gebruiken kun je het onderliggende probleem zichtbaar maken. "Voorzitter, het gaat fantastisch met de Voedselbank. Dankzij het beleid van deze regering zijn zij de snelst groeiende supermarktketen!"

E u f e m i s m e : Het eufemisme is een stijlmiddel dat de realiteit minder erg doet voorkomen dan deze in werkelijkheid is. In beleidsdocumenten kom je vaak een term als "herverdeling van gelden" tegen? In feite is dit gewoon een ander woord voor bezuinigen.

Controversies is het makkelijke om te laten zien wat je wil, door de nadruk te leggen op wat je niet wil. "Zij willen dat, maar wij willen natuurlijk dit!" Hierdoor kan je ook de houding van het publiek ten opzichte van je opponent op een goede manier beïnvloeden.

Oefening baart kunst. Zoek een speech van je partijleider en geef daarin aan welke van de bovenstaande stijlfiguren hij of zij gebruikt.

Debatgrappes

Het juist gebruik van humor in je betoog kan moeilijk zijn. Niet iedereen is immers de leukste thuis. Grappes verwerken in je betoog kan dus geforceerd overkomen. Te veel grappen maken is evenmin aan te raden, want neem je je eigen boodschap dan nog wel serieus? Toch is een kleine dosis humor erg belangrijk: het is een goede manier om de aandacht te grijpen. Bovendien zal het publiek sneller geneigd zijn om je sympathiek te vinden. Het zorgt er ook voor dat je publiek minder kritisch kijkt naar de inhoud van je boodschap. Lachen en tegelijkertijd tegenargumenten verzinnen is ronduit lastig.

Na zijn (verloren) strijd om het presidentschap van de Verenigde Staten wist Al Gore zijn imago flink te verbeteren door gebruik te maken van een flinke dosis zelfspot. "I've spent the last few years of my life trying to get the world to see the world as I see it." Zo introduceerde hij zichzelf in de film waarvoor hij uiteindelijk de Nobelprijs voor Vrede kreeg toegekend.

Dit soort zelfrelativerende humor werkt vaak goed bij de opening van een betoog. Ook hier is het belangrijk om een balans te vinden: te veel zelfrelativering laat je publiek namelijk denken dat je incompetent en dus niet geloofwaardig bent.

Weerleggen en omgaan met drogronden

De voorbereiding van een debat heb je zelf in de hand, en hoe je jezelf presenteert en de technieken die je gebruikt kun je –in je één of met bekenden– oefenen. Maar wanneer je in het strijdperk stapt wordt ook door je tegenstanders alles uit de kast gehaald. Hoe ga je om met een argument van een ander, of met een aanval op jouw punten? Hoe kan je je punt blijven maken, ongeacht wat er in het debat om je heen gebeurt? Daarvoor gaan we kijken naar het Basis reactiemodel, enkele bekende rattenstreken en hoe je ermee omgaat.

Basis van hoe je een argument weerlegt

Dit ligt in het goed luisteren naar wat er gezegd wordt en het soepel terugkeren naar je eigen boodschap. Het vergt veel oefening, maar zodra je het onder de knie hebt, wordt je impact op het debat veel groter. Je moet drie stappen doorlopen: Maak je reactie 1. Relevant, en 2. Specifiek, en 3. Keer vervolgens terug naar je eigen boodschap. Hier geldt, net als in veel politieke optredens, de gouden regel van **KISS**.

1. Je maakt je reactie **r e l e v a n t** te benoemen waar je op reageert, of welke aanname je tegenstander maakt. Dit kan in maximaal één zin.

2. Je geeft vervolgens **s p e c i a l i s e r t** mis is met die uitspraak of aanname. Wellicht klopt er iets niet in de logica, of worden er feiten buiten beschouwing gelaten. Hier kan je in één of twee zinnen mee klaar zijn.

3. Dan de derde stap, die vaak vergeten wordt: Het **t e r u g b r e n g t** debat naar waar jij het over wilt hebben, of het linken van je weerlegging aan de juistheid van je eigen inbreng. Als je alleen reageert op een ander, krijgen mensen het gevoel dat je zelf niets hebt in te brengen. Bovendien ga je het debat in met het doel jouw eigen boodschap overtuigend voor het voetlicht te brengen. Vergeet daarom niet om dat in je reacties ook te doen.

Deze basis van weerlegging werkt ook wanneer er drogredenen worden gebruikt, maar dan met een kleine aanpassing.

D r o g r e d e n e n e n p o p u l i s t e n

Deze komen in verschillende verschijningsvormen, maar het zijn allemaal “redenen die lijken een bepaalde stellingname te ondersteunen, maar dat feitelijk niet doen”. Enkele bekende drogredenen zijn:

1. **D e A d H o p e**: **D e p e r s o o n l i j k e a a n v a l**, of zoals we in het voetbal zeggen: “op de man spelen in plaats van op de bal.” Een persoonlijke aanval kan wellicht de geloofwaardigheid of populariteit van een spreker aantasten, maar daarmee is nog niet gezegd dat de argumenten die hij/zij heeft gebruikt onjuist zijn. Stel dat een kettingroker tegen een jongere die op straat een sigaret opsteekt zegt: “Knul, je kan beter niet roken, dat is slecht voor je,” dan zal de reactie al snel zijn: “Wie ben jij om dat te zeggen? Je rookt zelf als een ketter!” Natuurlijk lijkt de beste roker dan minder overtuigend (in elk geval que Ethos), maar feitelijk heeft hij nog steeds helemaal gelijk: De jongen kan beter niet gaan roken, want het is niet goed voor hem. Zo werken drogredenen.

2. **H e t a u t o r i t e t**: **H e t i s z a o n g a u l m e n e t**, en ik kan het weten, want ik werk in die sector. Het is de bedoeling in het debat dat je ook uitlegt waarom of hoe iets werkt, en niet alleen dat je het nou eenmaal weet. An sich is autoriteit geen werkelijk argument.

3. **D e s t r e m a d**: **H e t e m a d** woorden in de mond leggen. “Dus u bedoelt te zeggen dat we allemaal dom zijn omdat we niet naar jou luisteren?!” “Dat heb ik niet gezegd.” Je moet altijd goed opletten dat iemand je woorden niet verdraaid, want voor je het weet krijgt het publiek de verkeerde indruk van je bijdrage of intenties.

Zo zijn er nog veel meer drogredenen te bedenken. Een tip voor een oefening is om er samen met de deelnemers een aantal te bedenken en voorbeelden te vragen, zodat de groep ze ook leert herkennen.

De ontkrachting van een drogreden werkt zoals gezegd min of meer gelijk aan de meeste weerleggingen. Wederom gebruik je een drieslag. 1. Je incasseert de drogreden, 2. Je haalt de angel eruit, en 3, (je raadt het al:) je brengt het debat terug naar jouw boodschap. Stel dat er een persoonlijke aanval wordt gedaan op de trainer:

“U weet niet waar u het over heeft, want u woont hier niet.”

Een mogelijke reactie:

1. **I n c a s s e** wil het graag met je hebben over waar ik vandaan kom, hoor.

2. **O n t k r a c k**: Maar volgens mij is het relevanter om nu te kijken naar de theorie over debatteren en die let gelukkig niet zo op landsgrenzen.

3. **K e r n b o o d** Mijn punt was dat het verstandig en effectief is om een drieslag te gebruiken voor het weerleggen van argumenten, waarmee je laat zien dat je goed met tegengas kan omgaan en ook nog zelf iets te melden hebt. Laten we vanaf dat punt verder gaan.

Een waarschuwing hierbij is dat je altijd moet oppassen dat je niet verzandt in een discussie over de drogreden zelf.

“Jij gebruikt een ad hominem, dat klopt niet!”

“Waar heb je het over? Je bent gewoon niet betrouwbaar!”

Waar gaat deze discussie heen? Precies: nergens, anders dan dat jij er waarschijnlijk niet veel beter vanaf komt en dat je punt niet wordt gemaakt. Daarom is het belangrijk om alle drie de stappen te blijven volgen. Tenslotte wil je publiek voor je winnen, door kalm te blijven, te luisteren, alert te zijn op drogredeneringen en deze bloot te leggen en je eigen boodschap te blijven herhalen. Grof taalgebruik laat zich niet pareren door zelf grove taal te hanteren. Een schreeuwerige bijdrage kan je ontkrachten door zelf kalm te blijven.

K i j k : t i p s

Guy Verhofstadt: “<https://www.youtube.com/watch?v=0M4hExU-tfg>”

Wilders: Pechtold het land uit³: <http://www.youtube.com/watch?v=XxwXavfBvrc>

³ Niet geschikt in het buitenland, wegens ontbreken van ondertitels.

Debat Leiden

Het leiden van een debat is een vak apart. Natuurlijk hangt de stijl van debatleiding nauw samen met de debatvorm, de locatie, het aantal sprekers en de grootte van het publiek. Toch zijn er een paar vuistregels voor een goede debatleider, die helpen het debat in goede banen te leiden:

Bereid: Een goed begin is het halve werk. Net zoals de debaters zelf, moet ook de debatleider zich goed inlezen in het onderwerp. Wat hebben de sprekers eerder gezegd en geschreven over het thema? Wat is hun stijl? Wat zijn hun standpunten? Wat voor verrassingen kun je van ze verwachten?

Inleiding: De inleiding van een debat lijkt misschien een onbelangrijk detail, maar is cruciaal voor het slagen van het debat. In de inleiding licht je het thema toe, introduceer je de spreker(s) bij het publiek, bespreek je de agenda of het doel van de bijeenkomst, en spreek je de spelregels af (bijvoorbeeld: mobiele telefoons uit, elkaar uit laten spreken, vragen bewaren tot het eind, pas spreken als je de microfoon hebt gekregen etc). Vergeet niet jezelf voor te stellen!

Debat: Tijdens het debat is het aan de debatleider om de tijd te bewaken, om te zorgen dat de spelregels in acht worden genomen en om in te grijpen waar dat niet het geval is. Wees vooral niet bang te interrumperen als dat nodig is.

Interactie: Een goede tip voor elke debatleider: geef de microfoon nooit uit handen. Als je het publiek het woord geeft en bijvoorbeeld vragen laat stellen aan de sprekers, zorg dan altijd dat jij de microfoon vasthoudt. Zo zorg je ervoor dat jij kan afkappen indien nodig, of een verdiepende vraag kan stellen als dat nodig mocht blijken

Afsluiting: Bij elk debat zou nog uren langer kunnen duren (als het goed is!). Maar de rol van de debatleider is ook om op tijd af te ronden. Na afloop van het debat kan je als debatleider de sprekers en de gasten bedanken voor hun aanwezigheid, kun je desgewenst de belangrijkste punten uit het debat samenvatten, en kun je het publiek eventueel uitnodigen voor een drankje na afloop, of het volgende debat aankondigen.

Suggesties voor Oefening

1. **Voorbereiding:** Bedenk zelf een stelling voor een debat en bereid deze voor door de belangrijkste argumenten voor en tegen opschrijven. Analyseer deze vervolgens zodat je ze kunt verbeteren of ontkrachten. Argumenten kunnen op veel verschillende manieren worden bekeken en ingedeeld. Organiseer een debat in de groep en verdeel de zaal in voor en tegen (eigen mening maakt niet uit, want je moet je ook in anderen kunnen inleven). Laat de voor- en tegengroep afzonderlijk van elkaar tien minuten voorbereiden en geef ze de opdracht om 1. Op zowel probleem, oplossing als gevolg een punt te kunnen maken, en 2. De argumenten S-Ex-I te maken. Laat beide zijden beginnen met een

openingsbijdrage van een minuut en geef de opdracht de minuut met het (j " " 'm(ode)l)te© structureren.

2. **S t i j l m i d d e l i n g**: Maak op - « ± ° een politieke speech en geef bij elk onderdeel aan of hier sprake is van Logos, Ethos of Pathos.

3. **W e e r l e g g e l**: Deel de groep in drieën. Laat alle groepen tegen elkaar debatteren over stellingen, zodat iedereen één keer voor, één keer tegen, en één keer observant is. Laat de groepen ongeveer tien minuten voorbereiden (en laat ze daarbij ook nadenken over drogredenen) en geef de instructie dat ze ook alvast moeten voorspellen wat voor argumenten de andere groep gaat maken, zodat ze goed kunnen reageren. Zorg dat de observanten goed in de gaten houden wat voor reacties er zijn geplaatst en of ze de drie stappen hebben gevolgd. Laat het debat ongeveer tien minuten duren en de feedback ongeveer vijf minuten

4. **R o l l e p o p u l i s t i e**: Kies één van de debatvormen uit hoofdstuk één. Bereid een rollenspel voor waarin de ene kant een populistische partij speelt en de andere kant de sociaaldemocratische partij. Voer een debat over een zelf gekozen voor het land extreme stelling. De extreme partij mag zich bedienen van alle denkbare middelen, de tegenstander concentreert zich op het afslaan van de aanvallen en het naar voren brengen van z'n standpunt.

5. **D e b a t s i m u l a t i e**: De volgende simulatie is goed om mee te beginnen.

In een gemeente van ± 130.000 inwoners moet flink gekort worden op de bibliotheken. Op dit moment zijn er drie filialen, met een totale begroting van € 5 miljoen. Er moet € 1 miljoen van de begroting af. Het gemeentebestuur heeft nu een voorstel gedaan waarin alle filialen open kunnen blijven, maar waarbij twee van de drie filialen flink inkrimpen en zich alleen op de jeugd gaan richten. Dit levert € 800.000,- op; de laatste € 200.000,- aan bezuinigingen zijn nog niet ingevuld. De wethouder vraagt ruimte om deze samen met de bibliotheken verder uit te werken.

Er is veel verzet vanuit bewonersorganisaties : zij geloven het bestuur niet en verwachten dat hun filiaal zal worden gesloten. Ook vrezen ze voor het voortbestaan van voorzieningen als internet en de leeszaal, met name voor kwetsbare groepen (minima, minder validen). De sociaaldemocratische fractie is blij dat de wethouder (een partijgenoot) er in is geslaagd om gedwongen sluiting van filialen te voorkomen. Ze maakt zich wel zorgen om de 'kernfuncties' van de overgebleven filialen, zeker gezien het feit dat nog niet de hele bezuiniging is ingevuld.

Om alle partijen nog een keer de kans te geven hun mening te laten horen, heeft de verantwoordelijk wethouder besloten een bijzonder debat te organiseren, waarbij alle betrokkenen in vijf minuten de kans krijgen hun standpunt nader toe te lichten.

Verdeel de groep in de volgende rollen:

- Debatleider
- Sociaaldemocratische fractieleider
- Liberale fractieleider
- Socialistische fractieleider
- Verantwoordelijk wethouder
- Woordvoerder bewonersorganisatie
- Publiek (bestaande uit bewoners, vertegenwoordigers van bovenstaande partijen)

De debatleider opent de bijeenkomst, en legt de spelregels uit. Vervolgens krijgen alle betrokkenen vijf minuten om hun standpunt nader toe te lichten. De debatleider geeft vervolgens het publiek gelegenheid kort te reageren of verdiepende vragen te stellen. Tenslotte vat de debatleider de discussie samen en rondt af.

FMS

Foundation Max van der Stoel

The **Foundation Max van der Stoel (FMS)** is a political foundation affiliated with the Dutch Labour Party. The vision of FMS stems from a social democratic background with international solidarity as its mission. The FMS believes that the voice of people in developing countries should resound in Dutch and European politics. In order to put development cooperation on the top of the political agenda, the FMS advocates fair Dutch and European politics and organises political debates and public events on international solidarity.