

Lessen voor een debatclub

Op weg naar het Lagerhuis

In opdracht van Nijmeegse Scholengemeenschap Groenewoud

Radboud Universiteit



Les 1: presentatie houding

In deze les zullen de leerlingen gaan leren over hun houding en presentatie vaardigheid.

Inrichting lokaal: Voor deze les is genoeg ruimte nodig. Dit kan in een dramalokaal zijn of in een gewoon lokaal waar de tafels aan de kant geschoven zijn. Ideaal op deze manier:



Opening: 10 á 15 minuten

De groep gaat eerst kijken naar dit filmpje <https://www.youtube.com/watch?v=bcZpSys6n1g> (promo van de voorstelling Body Language)

Daarna bespreekt de docent 3 zaken met de leerlingen:

- Presenteren vs. vertellen → veel mensen presenteren op dezelfde manier als ze vertellen, maar dat is niet hetzelfde. Dit heeft te maken met de afstand die je moet overbruggen wanneer je je publiek aan spreekt. Die heeft niet zo zeer te maken met de echte afstand die er tussen jou en de ander is maar vooral met de moeite die je moet doen om de ander te bereiken. Dit is iets waar je rekening mee moet houden tijdens je presentatie. Je moet meer moeite doen om de ander te bereiken.
- Praten tegen Charlie (of andere naam) → Veel mensen presenteren vooral voor Charlie. Charlie zit vaak achter in de zaal, hangt tegen het plafond, zit recht voor ze. Ze kijken vooral naar Charlie. Dit is jammer, want Charlie weet alles al en hoeft eigenlijk niet bij de presentatie te zijn. Presenteer niet voor Charlie, maar voor je hele publiek! Ben niet bang oogcontact te maken met verschillende tegenstanders of publieksleden.
- Hoge vs. lage status → Vraaggesprek met leerlingen: met welke houdingen kom je zelfverzekerd over en met wat voor houding niet? Wat zijn hier de kenmerken van? De docent maakt hier een overzicht van op het bord. Komt er niets uit? Laat een van de leerlingen heel erg zelfverzekerd voor de klas gaan staan en de rest van de klas beschrijft wat er te zien is en hetzelfde voor heel weinig zelfvertrouwen. De docent vult waarnodig zelf aan. Dit gesprek wordt afgesloten met stil staan bij dat veel zelfvertrouwen hoge status is en weinig zelfvertrouwen lage status is.

Hoge status	Lage status
Neemt veel ruimte in, (stevige stand, brede schouders, flinke stappen)	Weinig ruimte in nemen (x benen, armen bij elkaar, kleine stapjes zetten)
Neemt de tijd voor zijn handelingen	Is snel en gehaast
Oogcontact maken	Geen oogcontact maken
Maakt grote bewegingen/ gebaren	Geen of weinig bewegingen/gebaren
Is niet bang om in de ruimte te staan	Verschuilt zich

Kern

We gaan nu aan de slag met oefenen met lichaamshouding. Het is belangrijk om eerst wat dingen met de kinderen vast te stellen over toneelspelen:

- Laat je gaan! Alles mag! Heb plezier!
- Doe je best, maar lukt iets niet? Dat is niet erg!
- Ga mee in dingen die een andere speler voorstelt: Als je medespeler zegt: ik zie dat u een hond bij zich heeft, zeg dan niet: nee niet waar ik heb geen hond.
- Probeer door te spelen! Probeer je aandacht bij het spel te houden en blijf in je rol.
- Als publiek let je op en kijk je maar wat er gebeurt! Actieve kijk en luisterhouding.

2 true's and a lie

10 minuten

Voor dit spel zijn 3 kinderen nodig. Als 3 kinderen zich gemeld hebben krijgen ze briefje, daar staat bij twee kinderen op dat ze een waargebeurd verhaal moeten vertellen en bij een kind staat op het briefje dat hij of zij een niet waargebeurd verhaal moet vertellen. De kinderen krijgen even de tijd iets te verzinnen.

Vervolgens vertellen de 3 kinderen om beurten hun verhaal aan de groep. Vervolgens moet de groep de leugenaar aanwijzen.

Als dit gebeurd is maakt de leugenaar zich bekend. Bespreek daarna met de leerlingen of hij is betrapt. Waarom zag het publiek dat er gelogen werd? Wat kun je doen om niet als een leugenaar over te komen?

Voorbeelden waaraan je kan zien dat iemand liegt:

- Gespannen houding
- Slikken
- Beantwoord vragen niet/ gaat vragen uit de weg
- Zit vaak aan de neus
- Houding is niet op een lijn met de hoorder (Staat bijv een beetje scheef)
- Besteed heel veel aandacht aan een klein detail
- Bezig met uiterlijk: Zit aan haar, bril kleding
- Maakt weinig oogcontact
- Vermijding eerste persoon
- Benadrukt vaak dat hij de waarheid spreekt

Is er genoeg tijd over? Doe dit spel nog een keer en kijk of de leugenaar dit keer minder goed te spotten was.

(Kaartjes, zie lesmateriaal)

Statusdraaideur

20 minuten

Tijdens dit spel is de vloer in 4 vakken verdeelt, waarbij bij elk vak een bepaalde status heeft. Wanneer een speler in een vak staat moet hij de bijbehorende status aannemen. Met extreem wordt hier bedoeld dat het zeer uitvergroott is, en gewoon is zoals dit in het dagelijks leven zou kunnen.

4 leerlingen gaan tegelijk een scene spelen. Ze krijgen hiervoor een situatie kaartje (zie bestand Lesmateriaal project) met daarop een rol en een doel. Ze kiezen een vak om in te beginnen, ze starten met deze status.

De leerlingen gaan nu de scene spelen. Ze verlaten hun vak niet/ zo min mogelijk. Tijdens de scene klapt de docent een aantal keer in zijn handen. Elke keer als de docent klapt draaien de leerlingen verder in de vakken met de klok mee (VB de gene die in extreem hoog staat gaat naar laag). Het doel van de leerlingen veranderd niet.

Extreem hoge status	Lage status
Hoge status	Extreem hoge status

Na elke scene wordt de scene nabesproken. Welke dingen die je zag die goed passen bij de gespeelde status? Welke dingen paste minder goed bij de gespeelde status? Leerlingen maken hier tijdens het kijken aantekeningen van wanneer ze dit prettig vinden.

(Kaartjes, zie lesmateriaal)

Afsluiting

5 a 10 minuten

Bedankt de leerlingen voor hun inzet tijdens de spelletjes. Sluit af met applaus.

Nu stelt de docent de vraag: wat voor status kun je nu het best aannemen tijdens het debat.?

Antwoord: Een natuurlijke hoge status.

De docent maakt nogmaals met de leerlingen een lijstje van punten waar ze op kunnen letten.

Natuurlijk hoge status:

- Stevig staan
- Maak een keuze over wat je met je handen doet, rustig langs het lichaam of in de zij. Wissel niet te veel.
- Klam en duidelijk spreken
- Maak rustige grote gebaren
- Maak oogcontact
- Durf ruimte in te nemen

NB Natuurlijk kan het dat je zenuwachtig bent en daardoor minder goed op deze dingen let. Probeer dit toch te doen. Kom je niet uit je woorden of wordt je erg onrustig? Probeer dan rust te nemen en je te herpakken en niet in die trend door te gaan.

De docent legt tenslotte de huiswerk opdracht uit:

Er staat korte handleiding voor de opdracht op ELO De leerlingen moeten de handleiding lezen en uitvoeren voor de volgende les. Lukt het niet? Stuur dan even een mailtje!

(Uitleg voor op ELO ,zie lesmateriaal)

Huiswerkopdracht: Kijk een filmpje

Toelichting: dit is de inhoud van het filmpje. Tijdens de originele les heb ik dit opgenomen een vooraf aan de leerlingen gegeven via Edpuzzle. Het filmpje is te vinden op youtube:

Werken met Edpuzzle is heel eenvoudig, ga naar de site edpuzzle.com en maak een docent account. Edpuzzle legt vervolgens zelf uit hoe de site werkt.

Inleiding

In de volgende les gaan we het hebben over argumentatietheorie. Dit zijn manieren om naar debatten en argumentatie te kijken. Het gaat er hierbij om hoe het in een ideale situatie zou moeten gaan, let erop dat dit dus niet altijd de manier is waarop het in de praktijk gaat. In dit filmpje zal ik de uitleg geven waar we in de les mee aan de slag gaan. Schrijf vragen die je hebt tijdens het kijken op. Op het einde van de video kun je deze vragen invullen.

Dan gaan we nu over tot de echte stof.

Dat mensen nadenken over wat een goed debat is, is niet nieuw. Al in de oudheid schreef Aristoteles over retorica, de kunst van het overtuigen. Volgens hem zijn er drie overtuigingsmiddelen, Ethos, overtuigen op basis van de macht die de spreker heeft, Pathos, overtuigen door in te spelen op de emoties van het publiek en Logos, overtuigen door het gebruik van logische, juiste redeneringen.

Vanaf Aristoteles zijn er talloze wetenschappers en filosofen die zich met de kunst van het overtuigen en debatteren bezig hebben gehouden, ook in Nederland waar twee kampen bestaan wanneer het gaat om argumentatie leer, namelijk de Amsterdamse school, waar de Pragma dialectiek wordt aangehangen en de Utrechtse school, waar ze de retorische visie als uitgangspunt gebruiken. Over deze twee visie zal ik jullie nu gaan vertellen.

Pragma dialectiek.

De pragma dialectiek is ontstaan in Amsterdam en is bedacht door de wetenschappen Van Eemeren en Groote Dorst. Zoals je misschien ziet bestaat pragma dialectiek uit twee woorden, dit zijn dialectiek en pragmatiek.

Dialectiek is een theorie die bij debatten vooral kijkt naar het debat als een manier om meningsverschillen op te lossen door middel van een discussie. Pragmatiek is een onderdeel van de taalwetenschap die zich bezighoudt met onderzoek naar taalgebruik.

Pragma dialectici zien het debat dus als een manier om meningsverschillen op te lossen. Ze vinden het belangrijk dat het meningsverschil wordt opgelost doormiddel van een kritische discussie. Deze moet volgens hen bestaan uit 4 fases

- Confrontatie, hierin komen twee deelnemers van een debat erachter dat ze van mening verschillen
- De opening, hierin besluiten de deelnemers met elkaar in discussie te gaan.
- De argumentatie, dit de daadwerkelijke discussie waarin iedereen argumenten geeft.
- Afsluiting, in deze fase kijken de deelnemers of hun verschil van mening is opgelost.

Pragma dialectici vinden het belangrijk dat de deelnemers aan een discussie zich tijdens het discussiëren houden aan zogenaamde vuistregels. Dit zijn algemene regels waaraan de deelnemers zich zouden moeten houden.

De vuistregels zijn:

1. *Vrijheidsregel*. Deelnemers mogen het elkaar niet onmogelijk maken om punten in te brengen of aan dingen te twijfelen.
2. *Verdedigingsplichtregel*. Een deelnemer moet zijn standpunt kunnen verdedigen als hierom wordt gevraagd.
3. *Standpuntsregel*. Een deelnemer mag alleen een standpunt van een ander aanvallen als hij dit standpunt ook echt heeft gegeven (een deelnemer mag andere geen woorden in de mond leggen.)
4. *Relevantieregel*. Een standpunt mag alleen verdedigd worden met argumenten die passen bij het standpunt.
5. *Verzwegen-argumentregel*. Een deelnemer mag niet ten onrechte zeggen dat een andere deelnemer een bepaald verzwegen argument heeft. Daarnaast moet een deelnemer de verantwoordelijkheid nemen voor zijn eigen verzwegen argumenten.
6. *Uitgangspuntregel*. Een deelnemer mag niet beweren dat iets een gemeenschappelijk uitgangspunt is wanneer dit het niet is en mag ook geen dingen die gemeenschappelijke uitgangspunten zijn ontkennen.
7. *Geldigheidsregel*. Redeneringen die in de argumentatie worden gegeven mogen geen logische fouten bevatten.
8. *Argumentatieschemaregel*. Een argument is pas voldoende onderbouwt wanneer er een argumentatie schema is toegepast.
9. *Afsluitingsregel*. Wanneer men gaat bepalen of het meningsverschil is opgelost mag hierbij niet gekeken worden naar onvolledige argumenten.
10. *Taalgebruiksregel*. Deelnemers moeten duidelijke formuleringen gebruiken die bijvoorbeeld niet op twee manieren geïnterpreteerd kunnen worden.

Wanneer een deelnemer een van deze regels schendt wordt dit een drogreden genoemd (Let op! Hier valt dus meer onder dan alleen de drogredenen die in de meeste methodes worden behandeld).

Zoals je misschien wel door had, houden pragma dialectici van duidelijkheid en regelmaat. Dit is voor hen zeer belangrijk tijdens debatten, omdat je volgens hen op deze manier op een objectievere manier kunt bepalen wie de beste deelnemer was. Wanneer je uitgaat van de pragma dialectiek is de winnaar van een debat diegene die het best rekening houdt met de redelijkheid, met andere woorden degene die zich het best aan zojuist besproken regels heeft gehouden.

Retorische visie

Binnen deze visie zijn regels, of netheid het belangrijkste maar effectiviteit. Retorica, zoals we die ook al even kort bespraken aan het begin, is namelijk de kunst of de vaardigheid om door effectief te spreken of te schrijven een ander van je gelijk te overtuigen. Binnen de moderne retorica van de Utrechtse wetenschappers die de retorische visie aanhangen zijn veel minder dingen belangrijk dan binnen de Pragma Dialectiek. De belangrijkste zaken zijn:

1. Een goede argumentatie. Je moet dus zorgen dat je argumentatie goed in elkaar zit, geloofwaardig is en klopt. Het is bijvoorbeeld niet slim om je argumentatie te zeggen dat kaas blauw is terwijl iedereen weet dat dat niet zo is.
2. Inlevingsvermogen en aanpassingsvermogen ten opzichte van het publiek. Dit is belangrijk om een zo effectief mogelijk debat te voeren. Als je het in het debat steeds hebt over Mohammedanen en het publiek de jury en je tegenstander weten niet wat dit zijn, dan heeft het weinig zin om dit woord te gebruiken. Je zou het dan beter kunnen vervangen door Moslims
3. Een goede lichaamshouding. Zoals we vorige keer hebben besproken draagt een goede houding bij aan je overtuigbaarheid. Wanneer je overtuigender bent zul je eerder winnen en ben je dus effectiever.

Doordat de retorische visie effectiviteit belangrijk vindt is het binnen deze visie ook minder erg om af en toe een drogreden te gebruiken, omdat dit in sommige gevallen erg effectief kan zijn.

Afsluiting

Dit zijn dus de twee belangrijkste visies binnen de argumentatietheorie. De aanhangers van beide kampen zijn het vaak niet met elkaar eens. En dit is eigenlijk best een beetje raar. Effectiviteit en redelijkheid sluiten elkaar namelijk helemaal niet uit. Je kunt bij het voeren van een debat namelijk prima en kijken naar effectiviteit zonder de regels van de pragma dialectiek te breken. Zo kun je bijvoorbeeld je woord gebruik aanpassen, om zo effectiever te zijn of kun je letten op je lichaamshouding. Effectief debatteren zonder de regels van de pragmatiek te breken en dus tijdens het debat steeds bewust bezig zijn met het vinden van de balans tussen effectiviteit en redelijkheid heet strategisch manoeuvreren

Nu vraag je je misschien af wat je nu met deze kennis moet doen of wat je eraan hebt. Allereerst hoop ik persoonlijk dat jullie het in elk geval een beetje interessant vinden om erachter te komen wat voor ideeën nu aan de basis liggen van waar we op het moment mee bezig zijn

Echter, het is zeker niet de bedoeling dat je deze dingen tijdens elk debat heel geforceerd gaat proberen toe te passen, of dat je steeds heel bewust probeert strategisch te manoeuvreren. Dit kost veel energie en levert vooral een heleboel stress op. Maar deze informatie kan je wel helpen om vooraf en tijdens eventuele pauzes van debatten of erna na te denken over of je goed bezig bent. Het kan je namelijk wel helpen om je eens bewust af te vragen of iedereen bijvoorbeeld je woordenschat wel begrijpt en of je er zelfverzekerd staat (effectiviteit) en of je argumenten wel goed opgebouwd zijn en of je je tegenstander wel de kans geeft om zijn of haar punt te maken (redelijkheid). Hier worden je debat vaardigheden en debatten alleen maar beter van!

Dit is het einde van het filmpje, bedankt voor het kijken en je kunt je vragen nu hieronder achterlaten.

Les 2: Argumentatietheorie

In deze les zullen de leerlingen aan de slag gaan met de stof die ze thuis bekeken hebben. Deze les bestaat uit 4 onderdelen: opening, opdracht 1 opdracht 2 en afsluiting.

Voor deze les is een (smart) board nodig.

Opening

5 minuten

De docent bespreekt het huiswerkfilmpje met de leerlingen. Zijn er nog vragen over? Nadat deze vragen zijn beantwoorde gaan we door met opdracht 1

Opdracht 1

15 minuten

In deze opdracht kijken de leerlingen een filmpje en gaan hierover samen in gesprek.

Filmpje:

<https://www.youtube.com/watch?v=791KUqYouHs&t=216s>

Filmpje als opdracht in Edpuzzle:

<https://edpuzzle.com/media/58510d3823db2d4526caeb52>

Dit is een filmpje waarin wordt gedebatteerd over het recht op spijbelen.

Opdracht bij dit filmpje:

In de klas op Edpuzzle wordt voor de les het nieuwe filmpje geplaatst. staat nu een nieuw filmpje met de naam: Het recht op spijbelen. De leerlingen kijken dit filmpje zelfstandig en maken de vragen die erbij horen.

Daarna bekijkt de docent met de leerlingen de gegeven antwoorden. Is iedereen het eens? Waarom hebben leerlingen hun antwoord gegeven?

Opdracht 2

20 minuten

De leerlingen gaan nu proberen te debatteren volgens een van de visies.

De groep wordt 4 groepen van 3 gedeeld. Twee groepen gaan het tegen elkaar opnemen in twee debatten:

Debat 1: Team 1 tegen team 2, volgens de retorische visie

Debat 2: Team 3 tegen team 4, volgens pragma dialectiek

Beide debatten gaan over dezelfde stelling

De stelling is : De VN veiligheidsraad moet worden afgeschaft.

Alle groepen krijgen een hand-out met informatie en een aantal argumenten rondom de stelling.

De leerlingen bereiden zich kort (max. 5 minuten) voor. In deze tijd kiezen ze ook wie van het team1 op 1 debat gaat voeren (de tijd is te kort voor twee uitgebreide debatten)

Daarna worden de debatten uitgevoerd op de volgende manier:

1 minuut de beurt aan voor

1 minuut de beurt aan tegen

2 minuten voor vrij debat.

Na de beide debatten worden de debatten besproken: Zag je de verschillen? Klopte het met wat je weet van de theorieën?

(hand-out zie lesmateriaal)

Afsluiting

10 minuten

(Zeer) kort gesprek met de leerlingen, herhaal de boodschap die aan het eind van het filmpje zat: Ben niet steeds bewust bezig met de dingen die je de afgelopen lessen hebt geleerd. Gebruikt het vooral tijdens je voorbereiding en nabeschouwing, zodat je steviger in je schoenen kan staan tijdens het debat!

En vraag: Vonden jullie het leuk en hebben jullie er wat aan gehad? De leerlingen krijgen hierover een korte enquête die ze invullen.

(enquête zie lesmateriaal)