



Klimaat(les)marathon

Leren voor en over het klimaat



VRIJE
UNIVERSITEIT
BRUSSEL





WAAROM GELOOF JE ME NIET? IK ZAL HET JE EENS VERTELLEN!

ARGUMENTEREN VOOR HET KLIMAAT
(OF VOOR EENDER WAT, EIGENLIJK)

Gustaaf Cornelis, wetenschapsfilosoof, VUB

WAAR GAAT HET IN DEZE LES OM?

TECHNIEKEN OM MENSEN AAN TE ZETTEN ZICH VOOR EEN DOEL IN TE SPANNEN

1. Wat is er aan de hand? Hoe is het zover kunnen komen?
2. Waarom blijven mensen twifelen? Waarom gaan mensen niet over tot handelen?
3. Hoe komen wetenschappelijke beweringen tot stand? Hoe raken ze verspreid?
4. Iedereen aan het woord? Het probleem van tegensprekelijkheid!
5. Hoe kan jij mensen van gedachten doen veranderen? Hoe zet je hen aan tot actie?
6. Wat is een sterk betoog? Wat zijn sterke argumenten?
7. Hoe haal je je tegenstander onderuit? Hoe overtuig je politici?

WAT IS ER AAN DE HAND?

EN HOE MOET DAT VERDER?

- ▶ Jongeren manifesteren,
- ▶ politici beweren dat ze goed bezig zijn,
- ▶ wetenschappers zeggen onomstotelijk bewijsmateriaal te hebben,
- ▶ mensen schelden elkaar uit op de sociale media.

De standpunten zijn duidelijk, maar wat nu gedaan?

HOE IS HET ZO VER KUNNEN KOMEN?

EEN KORTE GESCHIEDENIS /1

Er gebeurt nog onvoldoende om de invloed van de mens op de klimaatsverandering te verkleinen, *ondanks* het feit dat de meerderheid van de *wetenschapsmensen* het er al lang over eens is dat:

- 1) het klimaat verandert, en
- 2) dat de mens daartoe heeft bijgedragen.

HOE IS HET ZO VER KUNNEN KOMEN?

EEN KORTE GESCHIEDENIS /2

Een handvol wetenschappers, gedreven door hun eigen *politieke* overtuiging, lieten zich reeds jaren geleden voor de kar spannen van de multinationals — die nadeel zouden ondervinden als er maatregelen zouden worden getroffen.

Ze wisten dat het klimaat veranderde. Ze wisten dat de mens er een rol in speelde. Ze logen erover.

Deze enkelingen informeerden de politiek in het voordeel van die multinationals.

Ze zaaiden twijfel.

VEEL MENSEN BLIJVEN TWIJFELEN

WAAROM?

Sommigen blijven nog steeds die twijfel zaaien. **Hoe doen ze dat en waarom?**

Anderen gaan ook vandaag nog graag mee in de twijfel. **Waarom?**

Mensen bekritisieren de klimaatactivisten. **Hoe doen ze dat en waarom?**

Om je persoonlijke vrijheid te behouden,
sluit je de ogen voor de waarheid.

Naomi Oreskes & Erik M. Conway, Merchants of Doubt, 2011.

OM JE PERSOONLIJKE VRIJHEID TE BEHOUDEN,
SLUIT JE DE OGEN VOOR DE WAARHEID.

DAT IS MENSELIJK, MAAR DE GEVOLGEN ZIJN GROOT

Mensen willen de vrijheden behouden die ze altijd al hadden, om te blijven doen wat ze (willen) doen.

▶ Je weet dat te veel van het een en het ander ongezond is en toch hou je halsstarrig vol.

Dan komt twijfel goed uit: dan is het makkelijker om te kiezen voor de eigen vrijheden.

Mensen willen de vrijheid om te beslissen behouden, zelfs al snijden ze daarmee in eigen vlees.

Voor de vrijheid die ze al hebben, daar hebben mensen veel voor over.

▶ Liegen en zelfs ontkennen waarover wetenschappers het eens zijn (wetenschappelijke consensus).

HOE WERKT WETENSCHAP? EEN VOORBEELD

SAMENWERKING VOLGENS EEN STRAMIEN: DE PEER-REVIEW /1

Een wetenschapper spitst zich toe op één aspect van de werkelijkheid: één probleemstelling.

Ze doen dat vaak in onderzoeksteams. Bijvoorbeeld:

- ▶ Team A: hoeveel CO₂ door de veeteelt wordt geproduceerd in een bepaald land L.
- ▶ Team B: onderzoekt of en hoe CO₂ invloed heeft op de onderste laag van de atmosfeer.
- ▶ Team C: doet hetzelfde als team B, maar ze werken elders ter wereld.
- ▶ Team D: onderzoekt hoeveel CO₂ er is in de onderste laag van de atmosfeer boven land L.

Ze schrijven **artikels** met hun resultaten en dienen hun artikels in bij een **vaktijdschrift**.

HOE WERKT WETENSCHAP? EEN VOORBEELD

SAMENWERKING VOLGENS EEN STRAMIEN: DE PEER-REVIEW /2

De redacteur van het tijdschrift stuurt dat artikel naar **twee andere wetenschappers** die in **hetzelfde domein** zijn gespecialiseerd (zonder de naam te vermelden van de teamleden).

Deze zogenaamde 'peers' gaan na of er fouten werden gemaakt en geven commentaar.

De teams krijgen hun artikels terug (zonder te weten wie het heeft nagekeken) en passen hun artikel aan zoals de **peer-review** aangeeft.

Daar de auteurs de reviewers niet kennen en omgekeerd spreken we van *dubbelblinde review*.

De teams sturen de gecorrigeerde artikels in en de redacteurs publiceren ze in de tijdschriften.

Alle wetenschappers kunnen nu de resultaten lezen.

De teams trekken met hun resultaten naar **congressen** waar ze erover presentaties geven.

HOE WERKT WETENSCHAP? EEN VOORBEELD

SAMENWERKING VOLGENS EEN STRAMIEN: DE META-ANALYSE

Meestal zal een volgend team E de resultaten samenleggen.

Team E vergelijkt de resultaten van teams B en C: die komen min of meer tot de zelfde resultaten en tot de zelfde conclusie.

Team E concludeert uit de publicaties van A, B, C & D dat er een *mogelijke* invloed is van de veeteelt op de stijging van de CO₂ in de onderste laag van de atmosfeer boven land L.

Team E schrijft een **meta-analyse** (een analyse van analyses).

Team E stuurt het artikel in bij een tijdschrift; de peer-review kan ook voor hun artikel beginnen.

Team E vraagt op het einde of andere wetenschappers dezelfde onderzoeken ook eens in andere landen zouden kunnen doen: als dat in meerdere landen zo is, dan kunnen ze veralgemenen.

ZO WERKT WETENSCHAP!

TRAAG MAAR MET TOENEMENDE WAARSCHIJNLIJKHEID

1. Één onderzoek bedenken, uitvoeren en publiceren: dat gaat **ongeveer een jaar** over.
 - ▶ Dat is langzaam; om fouten te vermijden, maar ook omdat het gewoon om veel werk gaat.
2. Wetenschapsmensen werken samen en **controleren elkaar**.
 - ▶ Daarom is wetenschappelijk werk betrouwbaar.
 - ▶ Niet onderworpen aan peer-review? Dan is het minder betrouwbaar en ongeldig!
 - ▶ Niemand kan in een wetenschappelijk tijdschrift beweren dat de aarde vlak is.
3. Besluiten doen ze op grond **voldoende vaststellingen**: in termen van **waarschijnlijkheid**.
 - ▶ Vandaar dat wetenschappelijk onderzoek leidt tot hoogstwaarschijnlijke conclusies.
 - ▶ ... zolang later onderzoek die resultaten niet tegenspreekt.

HOE VERSPREIDEN WETENSCHAPSMENSEN HUN RESULTATEN? /1

HOE KOMT WETENSCHAP TOT IN DE (WET)STRAAT?

Wetenschapsmensen vermelden hun resultaten in vaktijdschriften: ontoegankelijk voor het publiek.

Experten zijn op de hoogte van de ganse laatste stand van zaken met betrekking tot een domein.

- ▶ **Politici** (volksvertegenwoordigers) vragen experts uitleg te komen geven.
- ▶ **Wetenschapsjournalisten** lezen de vaktijdschriften, vatten die samen en vertellen erover in de populariserende tijdschriften, in de krant, op radio of televisie.
- ▶ Andere **journalisten** vragen experts een mening over allerlei zaken *in enkele woorden*.
- ▶ De standaardtheorieën komen in sterk vereenvoudigde vorm via handboeken in het **onderwijs**.

HOE VERSPREIDEN WETENSCHAPSMENSEN HUN RESULTATEN? /2

HET WETENSCHAPPELIJKE ADVIES IN DE POLITIEK

De politici doen volledig hun zin met wat wetenschappers hen vertellen.

Soms zijn er onder de gehoorde 'experten' geen domeinspecialisten:

- ▶ ze horen dan enerzijds *de domeinspecialist* (die volkomen op de hoogte is),
- ▶ anderzijds *een 'andere' wetenschapper* of gewoon iemand die zijn persoonlijke mening geeft.

Politici beschouwen deze twee als vertegenwoordigers van twee wetenschappelijke standpunten – zijn ze niet – en maken een keuze op basis van wat de ze sterke argumenten vinden. Dat is natuurlijk geen goede gang van zaken; **politici horen zich te baseren op de domeinspecialist die de wetenschappelijke consensus verkondigt.**

HOE VERSPREIDEN WETENSCHAPSMENSEN HUN RESULTATEN? /3

HET WETENSCHAPPELIJKE STANDPUNT IN DE MEDIA

Journalisten laten vaak naast de wetenschappelijke stem ook een andere klinken.

Dat heet **tegensprekelijkheid** (zie volgende slide).

Soms zijn er onder de geïnterviewde 'experten' geen domeinspecialisten:

- ▶ journalisten interviewen enerzijds een domeinspecialist (die volkomen op de hoogte is),
- ▶ en anderzijds een 'andere' wetenschapper (die zijn persoonlijke mening geeft).

Het publiek beschouwt dat als twee wetenschappelijke standpunten (wat ze niet zijn) en maken een keuze op basis van wat voor hen het beste klinkt. Dat is natuurlijk geen goede gang van zaken: **mensen horen zich te baseren op de expert die de wetenschappelijke consensus verkondigt.**

TEGENSPREKELIJKHEID EN MENINGSUITING

PRINCIPES DIE DE BASIS VORMEN VAN DE DEMOCRATIE

Vrijheid van meningsuiting is een mensenrecht!

Principe van tegensprekelijkheid: recht op gelijkwaardige behandeling van een standpunt.

- ▶ Zo heeft een beschuldigde recht om gehoord en verdedigd te worden.

Tegenstanders roepen meestal het recht op vrije meningsuiting én het principe van tegensprekelijkheid in.

- ▶ Tegenstanders hebben het recht zich te uiten, maar moeten de media hen aan het woord laten?
- ▶ *Moet elke mening op gelijkwaardige manier aan bod komen zoals de wetenschappelijke consensus?*

DAAR IS DE TWIJFEL WEER

EN DE TWIJFEL IS GRAAG GEZIEN

Het is eigen aan wetenschap om nooit volkomen zekerheid te geven.

- ▶ Kan ook niet: er is altijd een kans dat het niet is zoals volgt uit het wetenschappelijke onderzoek.

Maar die kleine kans grijpen tegenstanders aan om te zeggen dat er over de zaak wordt **getwijfeld**.

Wetenschapsmensen zijn zeker van hun resultaten: ook al zeggen wetenschappers dat er een kleine kans is dat het niet exact zo is zoals de wetenschap vertelt, dat wil vanzelfsprekend niet zeggen dat ze over de zaak twifelen.

- ▶ Voorbeeld: het kan natuurlijk dat de mens niet verantwoordelijk is voor de versnelde klimaatwijziging, maar de kans is erg groot dat het wel zo is. Daarover twijfelt geen enkele expert: er is een klimaatwijziging en de mens heeft daartoe in grote mate bijgedragen. Punt.

TEGENSPREKELIJKHEID OM DE TWIJFEL TE VERSPREIDEN

EN DE TWIJFEL IS GRAAG GEZIEN

Ondanks de wetenschappelijke consensus, de tegenstanders willen **tegensprekelijkheid**:
ze eisen gehoord te worden.

- ▶ Voorbeeld: er zijn mensen die de invloed van de mens op het klimaat willen minimaliseren. Ze stellen dat de wetenschappers eraan twifelen dat die groot is *omdat er geen absolute zekerheid is.*

De journalisten pikken de twijfel op, en het gevolg is dat *een kleine groep ontkeners* die géén wetenschappelijke bewijzen hebben, **even zoveel aandacht** krijgt als de overgrote meerderheid die wel op wetenschappelijke gronden oordeelt.

Daarom groeit de twijfel bij het publiek. En velen zijn **blij met die twijfel**. Ze mogen doen wat ze doen.

Nochtans: een politieke *mening* kan niet opwegen tegen een wetenschappelijke consensus.

MAAR, WACHT EENS EVEN! /1

VOOR ELKE MENING IS ER TOCH EEN ONTKENNING?

Ja, Protagoras leerde lang geleden dat **voor elk standpunt een sterk argument** bestaat.

Daaruit volgt dat men **voor elke ontkenning een argument** kan bedenken: het tegenargument.

- ▶ Een voorbeeld. Anuna De Wever nam zes keer het vliegtuig tussen 10 maart en 11 juli 2018, naar New York, de Azoren en Marokko. Is ze dan wel een oprechte klimaativiste?
 - a. Standpunt: "Anuna is een oprechte klimaativiste"; argument: "Een van de vliegreizen was naar de vrouwenconferentie van de VN, twee waren met de gescheiden ouders."
 - b. Ontkenning: "Anuna is geen oprechte klimaativiste"; tegenargument: "Ze zit 2,5 keer boven het Vlaamse gemiddelde."

Je kan stellen dat ze oprecht is, je kan stellen dat ze hypocriet is: het zijn twee politieke *meningen*.

MAAR, WACHT EENS EVEN! /2

MAAR WAT IN HET GEVAL VAN EEN WETENSCHAPPELIJKE CONSENSUS?

De *politieke* beweringen omtrent de oprechtheid van Anuna hebben niets te zien met wetenschap.

Kiezen voor de ene of de andere mening gebeurt op basis van de argumenten.

Maar: als ergens een *wetenschappelijke consensus* over bestaat, dan kan *daartegenover* enkel en alleen *een andere, nieuwe wetenschappelijke vaststelling* komen te staan (een anomalie).

In de wetenschappelijke wereld wordt **met een mening van een individu geen rekening** gehouden, tenzij er wetenschappelijke bewijzen voor zijn (een studie met peer-review).

MAAR, WACHT EENS EVEN! /3

EN WAT ALS WETENSCHAPPELIJKE STANDPUNTEN VERSCHILLEN?

- ▶ Een voorbeeld. Is het eten van vis nu gezond of niet?
 - ▶ Consensus 1: "Vis eten is gezond"; argument 1: "want vissen bevatten omega-3-vetzuren."
 - ▶ Consensus 2: "Vis eten is ongezond"; argument 2: "want vissen bevatten vervuilde stoffen."

Er komt er dan op neer te bepalen welk argument voor jou het zwaarst weegt:

1. Vis eten op basis van argument 1;
2. Geen vis eten op basis van argument 2;
3. Vis eten met mate (en dat doe je dan eigenlijk op basis van een meta-analyse).

HEEFT IEDEREEN RECHT OP SPREKEN?

JA, MAAR HET KAN EEN VERTEKEND BEELD VAN DE WAARHEID OPLEVEREN

Iedereen heeft recht om zijn mening te uiten, ook de minderheid die volkomen de bal mislaat.

Wat gebeurt er vaak in de media? Even goed op de sociale media?

een individu (een mening) ✘ een wetenschapper (wetenschappelijke consensus)

enkelen (zonder bewijzen) ✘ heel erg veel (met studies)

► Voorbeeld: in de media laat men iemand die gelooft in pseudowetenschap aan het woord en vraagt men een wetenschapper voor een weerwoord.

Het publiek concludeert dat er **twijfel** is omdat de mening gelijkwaardig wordt gepresenteerd aan de wetenschappelijke consensus en vindt het bewijsmateriaal onvoldoende. **Tegensprekelijkheid ... Eigenlijk hoeven wetenschappers zich niet te verdedigen in een tegensprekelijk debat.**

JULLIE OPDRACHT ...

MENSEN VAN GEDACHTEN DOEN VERANDEREN

Mensen willen hun vrijheden niet prijsgeven.

Mensen houden graag de twijfel in stand.

Dit moet je doorbreken.

Maar hoe?

Zorgen dat ze niet meer twijfelen.

Bekomen dat ze hun vrijheden inperken.

Aanzetten tot handelen door sterke argumentatie.

BRENGEN TOT ACTIE

ANDERS GEZEGD: ANDEREN OVERTUIGEN TE HANDELEN

Niet enkel mensen doen instemmen, maar **mensen brengen tot actie**.

Dat is **niet eenvoudig**: ja-knikken gebeurt spontaan, op het moment zelf.

Handelen is doen: dat is nadien.

Mensen handelen vanuit een **sterke overtuiging**.

Je wil mensen **veranderen van attitude**, veranderen van houding.

Anderen overtuigen om te veranderen, doe je aan de hand van een **sterke argumentatie**.

Een sterke argumentatie is **een sterk betoog met sterke argumenten**.

EEN STERK BETOOG EN STERKE ARGUMENTEN

Sterke argumenten vallen moeilijk te betwisten:

- ▶ betrouwbare bronnen,
- ▶ wetenschappelijke bronnen: ze drukken de **wetenschappelijke consensus** uit ('evidence based').

Een **sterk betoog** is een betoog:

- ▶ zonder zwakke argumenten, zonder denkfouten, zonder drogredenen,
- ▶ met *retorische elementen*,
- ▶ dat toont dat er persoonlijke voordelen aan de verandering van houding verbonden zijn,
- ▶ is **krachtig, kleurrijk, kort** (beperk het aantal argumenten) en **gestructureerd**.

EEN STERK BETOOG EN STERKE ARGUMENTEN /1

WAAR VIND JE DIE BETROUWBARE EN WETENSCHAPPELIJKE BRONNEN?

- ▶ **Wetenschapsjournalisten** werken vanuit wetenschappelijke bronnen.
- ▶ **Experten** komen wel degelijk aan het woord in de media.
- ▶ Er zijn talrijke **populariserende tijdschriften** en boeken.
- ▶ Je kan **google.scholar** raadplegen.
- ▶ Of vraag het aan je **leerkracht** ... die wijst je de weg!

EEN STERK BETOOG EN STERKE ARGUMENTEN /2

DE PERSOONLIJKE VOORDELEN AANDUIDEN EN JE ASSOCIËREN

De ernst van de zaak benadrukken:

- ▶ “het is belangrijk en onomkeerbaar”, wetenschappelijke bewijzen genoeg ...

Aangeven dat iedereen er baat bij heeft:

- ▶ “je wil toch ook vrolijke kleinkinderen?”

Aangeven dat jij er niet alleen baat bij hebt:

- ▶ “de kinderen die niet hun stem laten horen.”

Aangeven dat jij niet anders bent dan hen:

- ▶ “je bent ook jong geweest?”

EEN STERK BETOOG EN STERKE ARGUMENTEN /3

RETORISCHE ELEMENTEN

Hou rekening met en wees attent voor je toehoorders, vriendelijk, verwelkomend ...

Verzorg je taal, meer dan ooit, zowel schriftelijk als mondeling (zeker als je spijsbelt ...).

Bedenk snedige zinnen (zoals keigoede tweets):

▶ “Laten we dit gewoon doen, voor de verandering.”

Eindig met een herhaling van de kern van wat je wil vertellen.

In elk geval: pas je betoog inhoudelijk en qua stijl steeds aan je publiek aan!

OVERTUIG IN DE VORM VAN EEN VERHAAL /4

DE ALLEGORIE SPREEKT TOT DE VERBEELDING

“Stel dat je met vrienden toevallig op een feestje belandt. Niemand spreekt je aan. Je begint te schransen dat het een lieve lust is. Nadien komt er iemand gekleed als een ober naar jullie toe en presenteert de rekening. Jij en je vrienden pruttelen tegen. Dat is niet afgesproken! En waarom moeten we betalen? Is dat eigenlijk wel een ober? Je negeert hem en begint aan het dessert.” (gebaseerd op Orestes & Conway, 2011)

Gelijkenissen met het gedrag/opvatting van mensen inzake de klimaatsverandering?
Mensen willen hun verworven vrijheden (die ze zichzelf hebben gegeven) niet lossen. Dat illustreer je met zo’n verhaal. Een dergelijke allegorie kan mensen doen kantelen.

Omgekeerd: let op wanneer je tegenstanders zo’n illustraties geven! Laat je niet vangen.

EEN STERK BETOOG EN STERKE ARGUMENTEN /5

ZELF GEEN DROGREDENEN GEBRUIKEN

- ▶ Niet dreigen (“als er nu niet gebeurt dan ziet het er slecht voor je uit”);
- ▶ Niet op de man of vrouw spelen (“je bent te dom om het in te zien”);
- ▶ ...

EEN STERK BETOOG EN STERKE ARGUMENTEN /6

EERLIJK DUURT HET LANGST

Maak dat je niet betrappt kan worden op oneerlijkheid.

Als je een **tekortkoming** vertoont of **een fout** hebt gemaakt, dan **erken je** die.

En je geeft een **verklaring** voor die tekortkoming of de fout (een reden, een oorzaak).

► Voorbeeld: “Anuna heeft vliegreizen gemaakt, ja, maar er waren goede redenen voor.”

En je **zet de fout recht**.

En je zal **bereid zijn** om je nog meer aan te passen voor wat nodig is.

EEN STERK BETOOG EN STERKE ARGUMENTEN /7

TOON BEGRIP VOOR DE TEGENSTANDER

“In mijn beroepssector zijn al vele inspanningen geleverd.”

“Ik doe al veel voor het klimaat.”

Hoe reageer je daarop?

“Ja, dat weet ik en dat is heel *goed*. En als nu iedereen dat zou doen, dan was het *beter*. Weet je, wat nog *best* is van al: probeer op alle vlakken het mogelijke te doen!”

Wees positief, overtuig beetje bij beetje!

JE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN

DAT DOE JE OP TWEE MANIEREN

Enerzijds door **je eigen sterke betoog**,
anderzijds door de tegenstander te **wijzen op denkfouten**.



Guy Smallman Getty Images

JE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN /1

DE TECHNIEK VAN DE *REDUNDANTIE* OF OVERBODIGHEID

Discussies draaien vaak uit op welles-nietes.

Dat komt omdat je wil bewijzen dat de andere ongelijk heeft. Dat is moeilijk, zo niet uitgesloten.

Met de techniek van de redundantie zoek je **geen tegenbewijs, noch ga je weerleggen.**

Wat doe je wel? **Je bewijst dat je de veronderstelling van de tegenstander niet hoeft!**

- ▶ Voorbeeld. Tegenstanders van de onmiddellijke aanpak zullen zeggen dat we gewoon kunnen verder doen en dat later mensen zich gewoon zullen aanpassen: verhuizen en andere leefgewoonten. Het menselijke vernuft zal de wereld wel redden. Jij kan dan zeggen dat je *niet de veronderstelling hoeft te maken* dat het later wel opgelost zal raken, want als we er nu iets aan doen, dan is er later hoogstwaarschijnlijk geen probleem meer.

JE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN /2

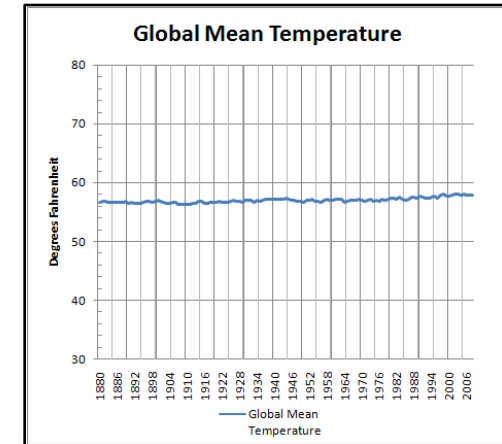
ALS ZE WETENSCHAPPELIJKE BEWIJZEN *SELECTEREN* /A

De feiten zijn de feiten; maar tegenstanders durven de zaken op een andere manier voor te stellen.

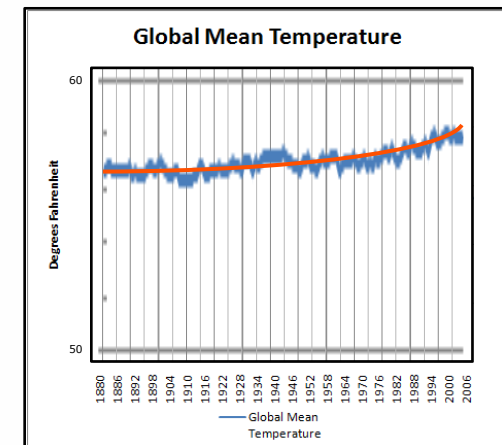
Ze maken grafieken die iets met de zaak hebben te maken maar niet raken aan de essentie. Ook kiezen ze een schaal die de zaak maskeert.

- ▶ Voorbeeld: In figuur 1 zie je nauwelijks een lichte stijging van de temperatuur, niets aan de hand dus. In figuur 2 zie je wel een duidelijke stijging van de temperatuur.

Wijs hen er op dat hun materiaal erg mooi is, inderdaad aantoon dat er een probleem is indien een passende schaal wordt gebruikt, maar dat jouw materiaal beter aangeeft waar het om gaat.



Figuur 1. Effectieve temperatuur.
© 2016, WUWT.



Figuur 2. Effectieve temperatuur.
Accurate schaal.

JE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN /2

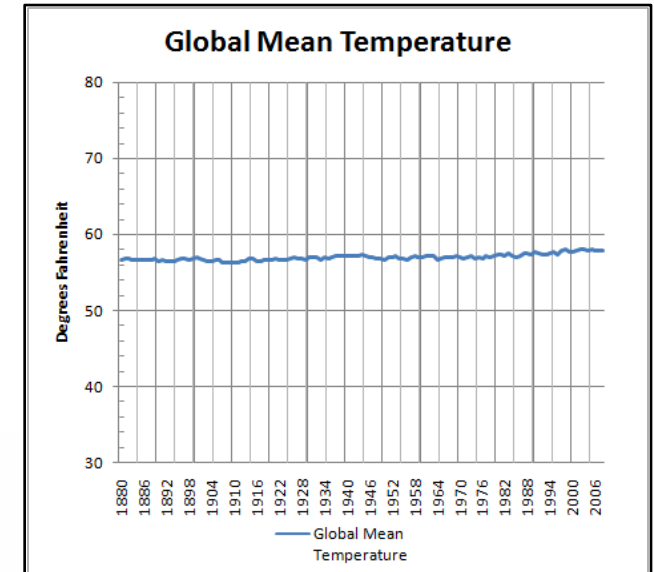
ALS ZE WETENSCHAPPELIJKE BEWIJZEN *SELECTEREN* /B

De essentie van 'global warming' is dat de *mate waarin de temperatuur steeg* de laatste vijftig jaar is verdubbeld.

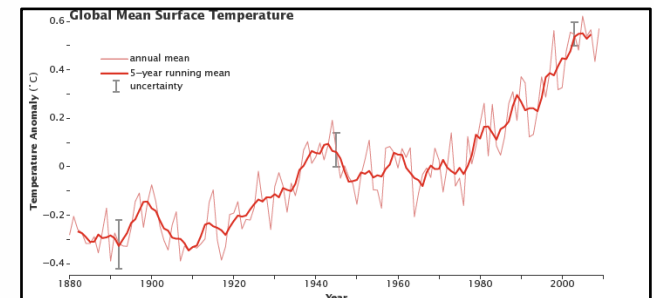
- ▶ Voorbeeld: In figuur 1 gaat het om de globale temperatuur, niet om de stijging. In figuur 2 staat de mate uitgetekend van die stijging. Dan blijkt dat die inderdaad versneld toeneemt. Dat is dus het probleem en in figuur 1 wordt dit weggemoffeld.

Let op met grafieken van tegenstanders en in het algemeen het wetenschappelijk materiaal dat ze aanvoeren. Dat is vaak aangepast en slechts een deel van het verhaal.

Zelf mag je natuurlijk geen materiaal manipuleren!



Figuur 1. Effectieve temperatuur.
© 2016, WUWT.



Figuur 2. Mate van temperatuurstijging.
© 2010, NASA Earth Observatory.

JE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN /3

ALS DIE ZEGT ER BEWIJZEN VOOR TE HEBBEN

Vraag je tegenstander altijd naar zijn/haar bronnen.

Vraag je tegenstander steeds naar bewijsmateriaal.

Zeg vervolgens: "Vind jij dat betrouwbaar? En waarom?"

Zorg dat jij referenties hebt voor jouw bewijsmateriaal!

JE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN /4

WANNEER ZE HET *AD HOMINEM* ARGUMENT GEBRUIKEN

Als men speelt op de man/vrouw.

► Voorbeeld: “de klimaatpijbelars eten ook vlees.”

Het gaat niet om het gedrag van hen, het gaat om het klimaat. Antwoord dan:

1. “Dat geldt niet voor alle klimaatpijbelars.”
2. “Heel wat klimaatpijbelars zijn van plan minder vlees te eten in de toekomst.”

Iedereen heeft zonden in een bepaalde context; niet dat die vergeven hoeven te worden, maar wel dat ze voortaan minder mogen voorkomen. Dat is de essentie: minder CO₂, minder vervuilen, minder vlees, enzovoort. Gewoon de ecologische voetafdruk verkleinen.

“Iedereen moet een tweede kans krijgen. Onze atmosfeer heeft geen tweede kans meer.”

JE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN /5

WANNEER ZE HET VALS DILEMMA GEBRUIKEN

Tegenstanders maken gebruik van vals dilemma: het is A of B, A is niet wenselijk of kan niet, dus moet het B zijn.

- ▶ Voorbeeld. "Onze beschaving kan niet van vandaag op morgen stoppen met het gebruiken van fossiele energie." (Boudry, 2019, Knack) Die gedachte verbergt een vals dilemma!

Onze beschaving *kan* ook niet van vandaag op morgen stoppen, maar daar gaat het ook niet om. Door te stellen dat het is "stoppen of niet stoppen", lijkt dit uit te sluiten dat er andere oplossingen zijn: 'voortdoen', maar op een andere wijze.

Als een tegenstander poogt de zaken wit-zwart voor te stellen, wijs je op andere mogelijkheden.

DE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN /6

ALS DIE HET *HELLEND VLAK* GEBRUIKT

Het hellend vlak: “We mogen dit niet, dat ook al niet, dus binnenkort mag er niets meer.”

Hoofdargument van mensen als ze denken van hun vrijheden te worden beroofd:

► Voorbeeld: “De gewone mens is het slachtoffer van al die klimaatinitiatieven. Uiteindelijk kan niets.”

Erken dat er beperkingen en veranderingen zullen komen, maar dat gebeurt eigenlijk aan de lopende band. En het is niet gezegd dat het daarom onleefbaar wordt; het is wel heel waarschijnlijk dat als we niets doen dat de levenskwaliteit van velen erop zal achteruitgaan. Maar **er zal nog erg veel kunnen**. Gewoon een mentaliteitswijziging is nodig.

DE TEGENSTANDER ONDERUITHALEN /7

ALS DIE *HALVE WAARHEDEN* VERKONDIGT

Het moeilijkst: ingaan tegen een mengelmoes van juiste zaken aangevuld met fantasieën.

► Voorbeeld: “Anuna heeft in een half jaar negen vliegreizen gemaakt , dus is onoprecht.”

Ze heeft er drie gemaakt, juist, maar de andere zes waren reizen met auto of trein.

Halve waarheden raken makkelijk en snel verspreid.

Mensen zijn steeds op zoek naar wat ze willen horen.

Mensen verkiezen een halve waarheid boven een genuanceerde waarheid.

(vrtNWS, 2019)

HOE BEWEEG JE POLITICI?

DIE ZIJN HET MOEILIKST VAN AL

Politici zijn er op uit om *herverkozen* te worden: **electorale bekommernis**.

Politici bepalen wat er belangrijk is in de wereld.

Politici doen aan **recuperatie**: misbruik van een situatie.

- ▶ Voorbeeld: ex-minister Schauvliege die zei dat de klimaatbetogingen juist aantoonde dat ze goed bezig was en CD&V die naar scholen wou gaan om het beleid uit te leggen.

Politici bereik je door **gedurende lange tijd met heel veel betogers** te zijn en/of te tonen dat ze erdoor **herkozen kunnen** worden.

Of op emoties spelen ...

WAAROM GELOOF JE ME NIET? IK ZAL HET JE EENS VERTELLEN!

EVEN HET BELANGRIJKSTE OP EEN RIJTJE

Mensen laten moeilijk hun overtuigingen los.

Mensen geven nog moeilijker hun vrijheden prijs.

Je kan de meesten er wel toe brengen met een **kort, krachtig, kleurrijk betoog.**

Overschat je publiek niet.

Weet dat je niet iedereen zal kunnen overtuigen.

Sommigen kunnen of willen gewoon niet luisteren.

VEEL SUCCES!

“DOE HET GEWOON, VOOR HET KLIMAAT.”

BRONNEN

Cornelis, G. 2016, *Met Hamer en scheermes*. Pelckmans Pro.

Oreskes, N. & Conway, E., 2011, *Merchants of Doubt*. Bloomsbury.

vrt.NWS, 2019, *Geruchten over Anuna De Wever & co: waar of niet waar?*, 16/03/2019, online:
<https://www.vrt.be/vrtnws/nl/2019/03/15/geruchten-over-anuna-de-wever-co-waar-of-niet-waar/> (geraadpleegd 16/03/2019).