

## **De argumentatie van Edukans**

Een corpusanalytisch onderzoek naar het argumentatiepatroon van goededoelenorganisatie Edukans in vergelijking met andere goede doelen



# edukans

Bachelorwerkstuk Communicatie- en Informatiewetenschappen:  
Argumenten van het goede doel

Begeleider: Dr. H. Giesbers  
Tweede beoordelaar: Dr. B. Planken

Marije de Boer  
S4376463  
marije\_renske@hotmail.com  
06-16309184

Radboud Universiteit Nijmegen  
Nijmegen, 6 juni 2016

## Voorwoord

Toen ik mijn keuze mocht maken tussen de verschillende scriptieonderwerpen, wist ik gelijk dat ik voor *Argumenten van het goede doel* wilde gaan. In mijn tweede jaar had ik Gedragsturende Documenten met veel plezier gevolgd, en ik had gedacht met dit scriptieonderwerp dieper op overtuigende teksten in te kunnen gaan. Ondanks dat het niet helemaal was wat ik ervan verwachtte, heb ik met veel plezier aan dit onderzoek gewerkt. Het kritisch kijken naar taalgebruik, in dit geval de argumentatie, vind ik ook erg leuk.

Voor de start van de scriptiebijeenkomsten maakte ik me een beetje zorgen: een hele scriptie schrijven, hoe ga ik dat aanpakken? Na de eerste bijeenkomst wist ik dat dat niet meer nodig was, want meneer Giesbers begeleidde ons goed in wat we nu precies wilden onderzoeken. Door zijn enthousiasme en interesse hebben we uiteindelijk veel aspecten van argumentatie kunnen onderzoeken. Bedankt daarvoor!

Ook mijn vrienden, vriend en ouders verdienen een woord van dank. Zij zijn altijd geïnteresseerd geweest in hoe het ervoor stond en luisterden naar me als ik het even niet meer wist. Daarnaast verdient Sanne Knook een plekje in dit rijtje, omdat ik met haar heel goed gedachten uit heb kunnen wisselen over de richting van onze scripties. Dankjewel allemaal!

Ik kijk uit naar volgend jaar, waarin ik even pauze neem van het studeren en wat van de wereld wil gaan zien. Met de afronding van deze scriptie komt deze droom weer een stukje dichterbij.

Nijmegen, 6 juni 2016

Marije de Boer

## Samenvatting

Goededoelenorganisaties vormen een bijzonder maatschappelijk domein. Geld doneren aan een goed doel is gebaseerd op altruïsme: het is ten bate van een ander. Naar de manier waarop goede doelen via hun teksten donateurs werven is voor zo ver bekend nog geen onderzoek gedaan. In dit corpusonderzoek werden daarom acht goede doelen onderzocht en met elkaar vergeleken. De doelen waren verdeeld over twee thema's: gezondheid en ontwikkelingssamenwerking. Binnen het thema ontwikkelingssamenwerking werden ook nog kindgerichte en algemene doelen vergeleken. Daarnaast is binnen het kindgerichte doel Edukans gekeken of er verschil bestond in argumentatie tussen de website, een brochure en een reclamespot, en is Edukans vergeleken met de andere doelen.

Zoals al verwacht door Schellens en Verhoeven (1994), en bleek uit onderzoek van Van de Kamp (2009) en Schellens en De Jong (2000), die de domeinen ministeriële speeches en voorlichtingsbrochures onderzochten, bestaat verschil in argumentatiepatroon tussen verschillende tekstdomeinen. Op basis van het onderzoek van Van de Kamp waren daarnaast aanwijzingen dat ook per thema binnen een domein nog verschil in argumentatiepatroon kan zijn. Daarom werd verwacht dat het domein goededoelenorganisaties in het algemeen, maar ook de twee thema's gezondheid en ontwikkelingssamenwerking, hun eigen argumentatiepatronen zouden kennen.

Het corpus, dat bestond uit een deel van de website en een brochure, werd geanalyseerd op soort standpunt (impliciet of expliciet), argumentatieschema en gebruik van drogredenen.

Het domein goededoelorganisaties bleek inderdaad een eigen argumentatiepatroon te kennen: vooral argumentatie op basis van voordeel en middel-doel was zeer frequent. Ook tussen de thema's ontwikkelingssamenwerking en gezondheid was, zoals verwacht, nog een verschil in argumentatiepatroon. Edukans bleek qua argumentatiepatroon vergelijkbaar te zijn met de andere doelen, maar gebruikte meer impliciete standpunten en minder drogredenen dan gemiddeld.

**Sleutelwoorden:** Corpusonderzoek, goededoelenorganisaties, tekstdomein, argumentatieschema, drogredenen, impliciete en expliciete standpunten

# Inhoudsopgave

<b>Voorwoord</b>	<b>2</b>
<b>Samenvatting</b>	<b>3</b>
<b>1. Inleiding</b>	<b>6</b>
<b>2. Theoretisch kader</b>	<b>7</b>
2.1. Elaboration Likelihood Model	7
2.2. Model van Toulmin	7
2.3. Argumentatieschema's	8
2.4. Drogredenen	9
2.5. Onderzoek naar argumentatieschema's in teksten	10
2.6. Motieven voor geefgedrag	10
2.7. Probleemstelling en hoofdvraag	12
<b>3. Methode</b>	<b>15</b>
3.1. Definities	15
3.2. Materiaal	15
3.3. Procedure	16
3.3.1. Codeerschema	16
3.3.2. Argumenten tellen	17
3.3.3. Betrouwbaarheid	17
3.3.4. Analyseren van verschillen	18
<b>4. Resultaten</b>	<b>19</b>
4.1. Argumentatie in de verschillende media van Edukans	19
4.1.1. Soorten argumentatie alle media van Edukans gezamenlijk	19
4.1.2. Soorten argumentatie op de website	20
4.1.3. Soorten argumentatie in de brochure	21
4.1.4. Soorten argumentatie in de reclamespot	21
4.1.5. Impliciete en expliciete standpunten binnen Edukans	22
4.2. Argumentatie binnen het thema ontwikkelingssamenwerking	22
4.2.1. Soorten argumentatie kindgerichte goede doelen	22
4.2.2. Soorten argumentatie algemene goede doelen	23
4.2.3. Impliciete en expliciete standpunten door goede doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking	23

4.3. Verschil in argumentatie tussen de thema's ontwikkelingssamenwerking en gezondheid	23
4.3.1. Soorten argumentatie door goede doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking	24
4.3.2. Soort argumentatie door goede doelen op het gebied van gezondheid	24
4.3.3. Impliciete en expliciete standpunten door beide thema's	24
4.3.4. Drogredelijk gebruikte argumentatieschema's door beide thema's	24
4.4. Argumentatie in het tekstdomein goede doelen	25
4.4.1. Argumentatieschema's in het tekstdomein goede doelen	25
4.4.2. Impliciete en expliciete standpunten in het tekstdomein goede doelen	25
4.4.3. Drogredenen in het tekstdomein goede doelen	25
<b>5. Conclusie</b>	<b>26</b>
<b>6. Discussie</b>	<b>28</b>
6.1. Resultaten in perspectief	28
6.2. Beperkingen van het onderzoek	29
6.3. Suggesties voor vervolgonderzoek	30
<b>7. Referenties</b>	<b>31</b>
<b>Bijlagen</b>	<b>33</b>
Bijlage I: Argumentatieschema's van Schellens en Verhoeven (1994)	33
Bijlage II: Drogredenen van Van Eemeren en Snoeck Henkemans (2011)	35
Bijlage III: Corpus Edukans	37

## 1. Inleiding

Nederlanders zijn gulle gevers aan goede doelen. In 2011 was 85% van de huishoudens donateur van een goed doel, waarbij gemiddeld 200 euro per jaar werd gegeven (Schuyt, Gouwenberg & Bekkers, 2013). Het meeste geld gaat naar organisaties op het gebied van gezondheid (74%), gevolgd door milieu en dierenbescherming (44%) en ontwikkelingssamenwerking (41%) (Bekkers, Schuyt & Gouwenberg, 2015).

Het vertrouwen in grotere doelen is geschaad door schandalen zoals bij Alpe d'HuZes, de Hartstichting en het Rode Kruis. Ook is het bij grotere organisaties vaak onduidelijk waar gedoneerd geld nu precies voor gebruikt is. Het landschap van goede doelen wordt dan ook steeds diffuser: naast de bestaande doelen zijn ook kleine, particuliere initiatieven in opkomst, waarbij er schijnbaar minder geld aan de strijkstok zal blijven hangen. Grotere, bekendere doelen moeten dus harder werken om donateurs te werven. In dit kader is het belangwekkend en interessant om te analyseren welke argumentatiestrategieën de grotere goededoelenorganisaties gebruiken om mensen te overtuigen tot doneren. Daarnaast zijn goede doelen interessant omdat ze een beroep doen op altruïsme. Mensen hebben er zelf niet (direct) iets aan als ze geld geven.

Tussen verschillende teksten en afhankelijk van onderwerp, doel en beoogd publiek, kan het argumentatiepatroon erg verschillen (Schellens & De Jong, 2000; Van de Kamp, 2009; Schellens & Verhoeven, 1994). Daarom zal in dit onderzoek onderscheid worden gemaakt tussen verschillende soorten goede doelen. In dit onderzoek wordt Edukans, een organisatie die zich inzet voor onderwijs in ontwikkelingsgebieden, vergeleken met andere goede doelen gericht op enerzijds ontwikkelingssamenwerking (WarChild, Oikocredit, Stichting Vluchteling en Plan Nederland) en anderzijds gezondheid (Stichting ALS, Pink Ribbon en Het Longfonds)

## **2. Theoretisch kader**

Hoeken (1992) onderscheidt drie typen documenten: informatieve, instructieve en persuasieve. Persuasieve documenten hebben als doel 'de attitude van de lezer te beïnvloeden door middel van informatieoverdracht waarbij de lezer een zekere mate van vrijheid heeft' (Hoeken, Hornikx & Hustinx, 2012, p. 14). Deze attitude heeft invloed op het gedrag. Omdat goede doelen het geefgedrag willen beïnvloeden, draait het in dit onderzoek om persuasieve documenten.

Als een schrijver zijn lezers wil overtuigen, moet hij rekening houden met veel verschillende aspecten. De manier waarop de lezer een tekst verwerkt, is daar één van. Er zijn verschillende duale procesmodellen ontwikkeld die ingaan op het verwerkingsproces, waarvan het Elaboration Likelihood Model (ELM) van Petty en Cacioppo (1981; 1986) één van de bekendste is.

### **2.1. Elaboration Likelihood Model**

Het ELM gaat er vanuit dat mensen graag correcte attitudes willen hebben, ze moeten standpunten dus beoordelen op juistheid. Dit kan tot stand komen door twee verschillende acceptatieprocessen of 'routes'. In de perifere route maakt de lezer gebruik van vuistregels of heuristieken. Een vuistregel is bijvoorbeeld 'Als een deskundige zegt dat het goed is, dan is het zo'. De lezer richt zich in dit geval alleen op het stuk tekst dat met vuistregels beoordeeld kan worden. Inhoudelijke argumenten worden dus niet zozeer afgewogen. Voor deze route hoeft de lezer niet gemotiveerd of capabel te zijn (Petty & Cacioppo, 1986).

Bij de centrale route daarentegen is wél motivatie en competentie vereist. Bij deze route worden argumenten zorgvuldig afgewogen en wordt ook gebruik gemaakt van voorkennis (Petty, Ostrom & Brock, 1981). Als bij de verwerking geconstateerd wordt dat de gevolgen of eigenschappen waarschijnlijk of wenselijk zijn, wordt de attitude positiever (Hoeken et al., 2012). Dit acceptatieproces is rationeel, kritisch en zorgvuldig. Als de lezer centraal verwerkt, en waarde hecht aan wat er in de tekst gezegd wordt, zullen de goede doelen dus met sterke argumenten moeten komen om de lezer te overtuigen om te doneren.

### **2.2. Model van Toulmin**

Om argumentatie te onderscheiden kunnen we gebruik maken van het model van Toulmin (1958, zoals beschreven in Schellens & Verhoeven, 1994). In zijn model bestaat een argumentatie uit ten minste drie onderdelen: een gegeven, standpunt en

rechtvaardiging. Eventueel kan nog een vierde onderdeel uitmaken van het model: de ondersteuning van de rechtvaardiging. In Toulmins model is datgene wat beweerd wordt het standpunt. Dit standpunt kan impliciet of expliciet zijn. Het wordt verdedigd met minstens één gegeven (argument). De verbinding hiertussen is de al dan niet expliciete rechtvaardiging, die eventueel nog een ondersteuning heeft.

Het model kan uitgebreid worden van enkelvoudige argumentatie naar meervoudige, omdat er vaak meer dan één argument gebruikt wordt in de argumentatie. Verhoeven en Schellens (2008) onderscheiden drie soorten meervoudige argumentatie: afhankelijke argumentatie, onafhankelijke argumentatie en ketenargumentatie. Men spreekt van afhankelijke argumentatie als meerdere argumenten samen één standpunt ondersteunen. Als meerdere gegevens elk apart hetzelfde standpunt ondersteunen, is er sprake van onafhankelijke argumentatie. Bij ketenargumentatie is een standpunt zelf weer een argument voor het volgende standpunt (Verhoeven & Schellens, 2008).

### **2.3. Argumentatieschema's**

Naast het verschil in onafhankelijke en afhankelijke argumentatie wordt er ook onderscheid gemaakt in het soort standpunt. Standpunten zijn descriptief van aard als de schrijver beweert dat iets (on)waar of (on)waarschijnlijk is. Voor de verdediging van een descriptief standpunt worden drie argumentatieschema's onderscheiden: argumentatie ter voorspelling, argumentatie ter verklaring (beide op basis van causale regelmaat) en argumentatie op basis van niet-causale regelmaat (Verhoeven & Schellens, 2008). Standpunten zijn normatief van aard als de schrijver beweert dat iets (on)gewenst, goed of slecht of mooi of lelijk is (Verhoeven en Schellens, 2008). Voor de verdediging van dit soort standpunten worden argumentatieschema's op basis van regels en voordelen gebruikt. Ten slotte zijn er ook de ongebonden argumentatieschema's, die bij zowel descriptieve als normatieve standpunten gebruikt kunnen worden. Dit zijn de argumentatieschema's op basis van autoriteit, voorbeelden en analogie (Verhoeven & Schellens, 2008).

Hieronder worden de argumentatieschema's uiteengezet die worden onderscheiden door Schellens en Verhoeven (1994). Dit zijn er in totaal veertien. In bijlage I zijn alle schema's schematisch weergegeven.

#### *Argumentatie op basis van causale regelmaat*

In de theorie wordt hierbij onderscheid gemaakt tussen argumentatie ter voorspelling en argumentatie ter verklaring. Bij argumentatie ter voorspelling wordt een gevolg voorspeld op basis van een oorzaak. Daarvoor moet de oorzaak een voldoende



voorwaarde zijn voor het gevolg Bij argumentatie ter verklaring wordt 'op basis van een waargenomen gevolg tot een oorzaak geconcludeerd. De oorzaak hierbij moet een noodzakelijke voorwaarde zijn voor het gevolg' (Verhoeven & Schellens, 2008, pp. 142-143).

#### *Argumentatie op basis van niet-causale regelmaat*

Schellens en Verhoeven (1994) onderscheiden hierbij drie argumentatieschema's: op basis van correlatie, op basis van tekens en op basis van tijd naar causaliteit.

#### *Argumentatie op basis van regels*

Een onderscheid hierbij wordt gemaakt tussen waarderingsregels en gedragsregels. Bij argumentatie op basis van waarderingsregels wordt een object (bijvoorbeeld gebeurtenissen, personen, auto's) positief of negatief gewaardeerd. Gedragsregels geven aan of een actie (alle denkbare gedragingen van mensen en organisaties) terecht zijn (Verhoeven & Schellens, 2008).

#### *Argumentatie op basis van voor- en nadelen*

Hierbij worden vier argumentatieschema's onderscheiden: argumentatie op basis van een voordeel, argumentatie op basis van een nadeel, middel-doel-argumentatie en dilemma. Het gaat om de wenselijkheid van een actie: de voordelige of nadelige gevolgen ervan (Verhoeven & Schellens, 2008).

#### *Ongebonden argumentatie*

Zoals al eerder genoemd, wordt er bij ongebonden argumentatie onderscheid gemaakt tussen drie soorten argumentatie: op basis van autoriteit, op basis van voorbeelden en op basis van analogie. Bij argumentatie op basis van autoriteit wordt het standpunt ingenomen door een gezaghebbende autoriteit, bijvoorbeeld een persoon of instantie met gezag. Bij voorbeeldargumentatie wordt een generalisering gemaakt aan de hand van enkele gevallen. Bij argumentatie op basis van analogie wordt er niet zo zeer gegeneraliseerd, maar er wordt een conclusie getrokken over een bepaald geval aan de hand van een vergelijkbaar voorbeeld (Verhoeven & Schellens, 2008).

## **2.4. Drogredenen**

Een drogreden is een uitspraak om een standpunt aannemelijk te maken of te weerleggen. Er wordt onderscheid gemaakt tussen gekoppelde drogredenen, waarbij het argumentatieschema drogredelijk wordt gebruikt (zoals verkeerde analogie), en losstaande drogredenen (zoals vaag taalgebruik). Er bestaan verschillende overzichten met drogredenen, maar in dit onderzoek wordt uitgegaan van de drogredenen die

genoemd worden door Van Eemeren en Snoeck Henkemans (2011, pp. 235-237). Deze zijn terug te vinden in bijlage II.

## **2.5. Onderzoek naar argumentatieschema's in teksten**

Schellens en Verhoeven (1994) geven aan dat er verschil zit in de argumentatiepatronen van verschillende soorten teksten. Zij merken niets op over communicatie door goede doelen, maar wel over voorlichting en beleid. Hiertussen bestaat volgens hen een verschil. Dit verschil wordt bevestigd door onderzoek naar deze twee tekstsoorten. Schellens en De Jong (2000) onderzochten argumentatieschema's in voorlichtingsbrochures. Zij stelden een corpus van twintig persuasieve voorlichtingsbrochures op en bestudeerden de soorten argumenten die in de brochures gebruikt werden. Zij vonden zeven soorten argumentatie, waarvan argumentatie op basis van voor- en nadelen het vaakst voorkwam, gevolgd door argumentatie ter voorspelling en argumentatie op basis van voorbeelden. De frequentie van elke soort argumentatie is niet onderzocht. Om een duidelijk beeld te krijgen van de frequentie van de verschillende soorten argumentatie zal die in dit onderzoek wel geanalyseerd worden.

Van de Kamp (2009) deed onderzoek naar argumentatieschema's in ministeriële speeches. Zij stelde een corpus op van tien speeches door het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (OCW) en tien door het ministerie van Financiën en analyseerde het soort en de hoeveelheid argumentatie. Op basis van de budgettaire rollentheorie van Wildavsky (1975, zoals beschreven in Van de Kamp, 2009) voorspelde zij een verschil in argumentatiepatroon tussen de twee ministeries. De gedachte hierachter is dat elk ministerie andere doelen en perspectieven heeft. Bij het ministerie van OCW bleek argumentatie op basis van regels het meest voor te komen, gevolgd door argumentatie op basis van voor- en nadelen. Bij het ministerie van Financiën kwam argumentatie op basis van voor- en nadelen het vaakst voor, gevolgd door argumentatie op basis van regels. Binnen de ministeries bestaat dus inderdaad verschil, maar ook tussen de ministeriële speeches (beleidsteksten) en de voorlichtingsbrochures bestaat verschil in argumentatieschema's. De teksten van goededoelenorganisaties zijn ook opgesteld met specifieke doeleinden, en kunnen daarom als een aparte tekstsoort gezien worden. Dit zou kunnen betekenen dat ook de communicatie van goede doelen een eigen argumentatiepatroon kent.

## **2.6. Motieven voor geefgedrag**

In een overzichtsstudie van Wiepking en Bekkers (2014) zijn acht motieven voor het geven aan goede doelen in kaart gebracht. Goededoelenorganisaties houden hier wellicht (onbewust) rekening mee bij het opstellen van hun teksten. Op basis van de motieven

zal een voorspelling gedaan worden over de argumentatieschema's die ingezet worden door goededoelenorganisaties.

### *Behoeften*

Logisch, maar essentieel: mensen moeten weten dat een goed doel bestaat. Mensen komen achter het bestaan van goede doelen door onder andere media-aandacht. De nieuwswaarde is hiervoor belangrijk. Zo worden bijvoorbeeld Bekende Nederlanders ingezet om media-aandacht te creëren (Wiepking & Bekkers, 2014). Op basis van dit motief zou bijvoorbeeld verwacht kunnen worden dat argumentatieschema's op basis van autoriteit worden gebruikt.

### *Verzoeken*

De meeste giften worden gedaan via een verzoek. Hierbij werken persoonlijke verzoeken (bijvoorbeeld een collecte) beduidend beter dan onpersoonlijke verzoeken (bijvoorbeeld via televisie) (Wiepking & Bekkers, 2014). Hierbij kan argumentatie op basis van gedragsregels verwacht worden. Als iemand een verzoek doet, wordt het op prijs gesteld als dat verzoek ingewilligd wordt.

### *Kosten en opbrengsten*

Mensen doneren eerder als de gift in absolute zin goedkoper is. Zo kan de gift afgetrokken worden van de inkomstenbelasting. Ook het ontvangen van een (klein) cadeautje bevordert het geefgedrag (Wiepking & Bekkers, 2014). Bij dit motief kan argumentatie op basis van voordelen verwacht worden.

### *Altruïsme*

In het geval van altruïsme wordt geld gegeven om de ontvanger te helpen zonder eigenbelang; mensen zien dit als een morele opdracht (Wiepking & Bekkers, 2014). Hierbij zou argumentatie op basis van gedragsregels verwacht kunnen worden.

### *Reputatie*

Sociale druk speelt een rol bij het geefgedrag. Om uit te stralen naar hun omgeving dat ze bij een goed doel horen, geven mensen ook vaak aan goede doelen die positief in de media komen (Wiepking & Bekkers, 2014). Daarom zouden hierbij gedragsregels als argumentatie kunnen dienen.

### *Psychologische voordelen*

Door geld te doneren aan een goed doel krijgen mensen een goed gevoel, ze hebben immers een ander geholpen ten koste van zichzelf (Wiepking & Bekkers, 2014). Ook hierbij kunnen gedragsregels als argumentatie verwacht worden.

### *Waarden*

Mensen kunnen het gevoel krijgen dat ze de wereld verbeteren door middel van het steunen van een goed doel. Als iemand het ontvangen van onderwijs een belangrijke waarde vindt, zal deze persoon gemotiveerd zijn om te doneren aan goede doelen als Edukans (Wiepking & Bekkers, 2014). Hierbij kan argumentatie op basis van gedragsregels en ter voorspelling verwacht worden.

### *Effectiviteit*

Mensen moeten vertrouwen hebben in het goede doel om er geld aan te geven, ze moeten erop vertrouwen dat er weinig geld aan de strijkstok blijft hangen (Wiepking & Bekkers, 2014). Goededoelenorganisaties kunnen het vertrouwen bevorderen met argumentatie op basis van middel-doel, door te laten zien wat er gedaan wordt met gedoneerd geld.

## **2.7. Probleemstelling en hoofdvraag**

Zoals al bleek uit de onderzoeken van Schellens en De Jong (2000) en Van de Kamp (2009), en zoals ook verondersteld door Schellens en Verhoeven (1994), bestaat er een verschil in argumentatiepatronen tussen verschillende tekstsoorten. Daarom is het interessant om de argumentatieschema's van een specifiek maatschappelijk domein waarover voor zover bekend in dit domein nog geen literatuur bestaat, te onderzoeken. In dit onderzoek zullen daarom de communicatieuitingen van goededoelenorganisaties geanalyseerd worden. Deze onderscheiden zich van eerder onderzochte tekstsoorten omdat zij een beroep doen op goed gedrag ten bate van een ander (altruïsme). Ze kunnen geen expliciet beroep doen op voordelen voor de doelgroep zelf. Goededoelenorganisaties zijn ook interessant omdat deze, zoals ook al in de inleiding uiteengezet, momenteel onder druk staan. Dit exploratief-kwalitatieve onderzoek heeft dan ook als doel het verkennen van het soort argumentatie dat verschillende goede doelen gebruiken, en de manier waarop, om mensen toch te overtuigen tot doneren.

Uit het onderzoek van Van de Kamp (2009) is duidelijk geworden dat ook binnen hetzelfde thema nog verschillen kunnen bestaan in het soort argumentatie, omdat elke tekst geschreven wordt vanuit verschillend perspectief met verschillende doelen. Daarom wordt in dit onderzoek onderscheid gemaakt tussen verschillende soorten goede doelen,

namelijk enerzijds op het gebied van ontwikkelingssamenwerking en anderzijds op het gebied van gezondheid. Dit onderscheid is gemaakt omdat doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking nog weer een groter beroep doen op altruïsme dan de gezondheidsorganisaties. Het geld van gezondheidsorganisaties zou ooit nog weer ten goede kunnen komen aan de gever, als bijvoorbeeld een familielid of de gever zelf ziek wordt. Daarmee liggen de teksten van de gezondheidsorganisaties dicht bij de voorlichtingsbrochures die onderzocht zijn door Schellens en De Jong (2000). Daarom zou het kunnen dat de gezondheidsdoelen andere soorten argumentatie gebruiken dan de ontwikkelingsdoelen. Binnen de ontwikkelingsdoelen wordt in dit onderzoek nog onderscheid gemaakt tussen algemene hulp en hulp gericht op kinderen en binnen de gezondheidsdoelen tussen ernstige en minder ernstige ziektes.

Het is daarnaast interessant om te kijken of de verschillende argumentatieschema's terug te vinden zijn in de teksten van het corpus. Daarmee kan ook een oordeel gegeven worden over de werkelijkheidswaarde van de schema's en of hiermee goed te werken valt bij het analyseren van teksten. Dit is een mooie aanvulling op de argumentatietheorie.

In dit onderzoek wordt gefocust op goededoelenorganisatie Edukans, die als doel heeft kinderen in ontwikkelingslanden naar school te kunnen laten gaan. Het argumentatiepatroon daarvan zal vergeleken worden met dat van andere organisaties, die onderzocht worden door andere leden van de scriptiewerkgroep. Het unieke aan dit onderzoek is dat niet alleen de argumentatieschema's geanalyseerd worden, maar ook of er drogredenen gebruikt worden.

Er wordt daarbij tevens gekeken naar verschillende media: een brochure, de website en een reclamespot, omdat tussen deze media veel verschillen zitten. Zo vraagt het web een andere manier van verwerken, omdat scrollen de concentratie verstoort (O'Hara & Sellen, 1997). Wellicht heeft dit ook invloed op het argumentatiepatroon.

Om de argumentatiepatronen van goededoelenorganisaties in kaart te kunnen brengen is de volgende hoofdvraag opgesteld:

*Welke argumentatieschema's zet Edukans in, en op welke manier<sup>1</sup>, in vergelijking met andere goede doelen gericht op ontwikkelingssamenwerking en op gezondheid, uitgesplitst naar website, brochure en reclamespot?*

Deze hoofdvraag valt uiteen in vier deelvragen:

- 1.** Welke argumentatieschema's zet Edukans in, en op welke manier, in de verschillende media (de website, een brochure en een reclamespot)?
- 2.** Welke argumentatieschema's zetten goede doelen specifiek gericht op ontwikkelingssamenwerking voor kinderen in (Edukans, Plan en Warchild), en op welke manier, in vergelijking met algemene ontwikkelingssamenwerkingsdoelen (Oikocredit en Stichting Vluchteling)?
- 3.** Welke argumentatieschema's zetten goede doelen gericht op ontwikkelingssamenwerking in (Edukans, Warchild, Plan, Oikocredit en Stichting Vluchteling), en op welke manier, in vergelijking met goede doelen gericht op gezondheid (Stichting ALS, Pink Ribbon en Het Longfonds)?
- 4.** Welke argumentatieschema's, en op welke manier, zet het maatschappelijke domein goededoelenorganisaties over het algemeen in?

---

<sup>1</sup> Met 'op welke manier' wordt het gebruik van eventuele drogredenen bedoeld.

### 3. Methode

Om de argumentatieschema's van Edukans te kunnen onderzoeken is een corpus opgesteld bestaande uit een deel van de website, een brochure en een reclamespot van Edukans. Hiervan zijn het soort standpunten (impliciete of expliciete), de voorkomende argumentatieschema's en drogredenen geanalyseerd. De andere goede doelen zijn onderzocht door andere leden van de scriptiewerkgroep zodat de standpunten, argumentatieschema's en eventuele drogredenen vervolgens vergeleken konden worden met die van Edukans.

#### 3.1. Definities

Om te beginnen zullen enkele belangrijke begrippen uit het onderzoek gedefinieerd worden. Een eerste belangrijke begrip in dit onderzoek is *argument*. Hiermee wordt de rechtvaardiging van het standpunt bedoeld, in termen van Toulmin (1958) 'gegeven' genoemd. Een ander begrip is *argumentatieschema*. Hiermee worden de veertien verschillende argumentatieschema's bedoeld die worden onderscheiden door Schellens en Verhoeven (1994), zoals omschreven in paragraaf 2.3 en bijlage I. Een *drogreden* is een uitspraak om een standpunt aannemelijk te maken of te weerleggen, zoals omschreven in paragraaf 2.4. Er wordt onderscheid gemaakt tussen *gekoppelde drogredenen*, waarbij het argumentatieschema drogredelijk wordt gebruikt, en *losstaande drogredenen*, zoals vaag taalgebruik. In dit onderzoek wordt uitgegaan van de drogredenen zoals onderscheiden door Van Eemeren en Snoeck Henkemans (2011) in bijlage II.

#### 3.2. Materiaal

In dit onderzoek bestond het corpus uit teksten van de volgende media van Edukans:

- De website. Vanwege de omvang van de website is voor dit onderzoek gekozen om alleen de tekst onder het kopje 'Wat kan ik doen?', op te nemen in het corpus, tot een maximum van ongeveer 1000 woorden. Plaatjes en filmpjes zijn hierbij niet meegenomen, tenzij er naar verwezen werd in de tekst.
- De brochure 'Omdat onderwijs écht helpt'. Deze is opgevraagd via het contactformulier op de website van Edukans. Plaatjes zijn hierbij niet meegenomen, tenzij er naar verwezen werd in de tekst.
- De reclamespot 'Hongersnood bedreigt ontwikkeling kinderen Afrika'. Hiervoor is via het Youtube-kanaal van Edukans de meest recente reclamespot opgezocht. De uitgesproken tekst in de reclamespot is opgenomen in het corpus. De beelden zijn niet meegenomen, tenzij er naar verwezen werd in de tekst.

De teksten van deze media zijn gecodeerd tussen 30 april en 5 mei 2016. De teksten van de website in dit onderzoek zijn dan ook de teksten die op dat moment het meest recent waren. In bijlage III staan alle teksten en de codering daarvan.

### **3.3. Procedure**

#### *3.3.1. Codeerschema*

Om de argumenten zo systematisch mogelijk te onderzoeken is er een codeerschema opgesteld in Excel. Dit schema is ingevuld aan de hand van een aantal stappen:

1. In de eerste kolom is het medium waaruit de passage kwam vermeld (website, brochure of reclamespot).

2. In de tweede kolom werd de alinea waaruit de passage kwam ingevuld.

3. In de derde kolom werd de passage met daarin het standpunt en de argumentatie ingevuld. Hierbij werd aangegeven welk deel als standpunt en welk deel als argumentatie werd beschouwd.

4. Omdat tijdens het coderen bleek dat ook veel standpunten impliciet waren, werd in de vierde kolom aangegeven of het standpunt impliciet (0) of expliciet (1) was.

5. In de vijfde kolom werd het soort argumentatieschema ingevuld. Om dit aan te duiden werden de volgende nummers gebruikt:

1. ter voorspelling
2. ter verklaring
3. correlatie
4. o.b.v. tekens
5. van tijd naar causaliteit
6. waarderingsregels
7. gedragsregels
8. o.b.v. een voordeel
9. o.b.v. een nadeel
10. middel-doel-argumentatie
11. dilemma
12. autoriteit
13. o.b.v. voorbeelden
14. o.b.v. analogie



15. Expliciete argumentatie ontbreekt, maar er is wel duidelijk sprake van een standpunt.
16. Het schema is niet onder te brengen onder een van de vormen van Schellens en Verhoeven. Het gaat hierbij om gevallen waarin ook na overleg tussen de verschillende codeurs geen duidelijke categorisering te maken valt. Het zal dan waarschijnlijk gaan om varianten op een van de schema's 1-14.

6. In de zesde kolom werd ingevuld of dit argumentatieschema drogredelijk werd gebruikt. Er werd een 0 ingevuld als het niet drogredelijk werd gebruikt en een 1 als dit wel het geval was.

7. De laatste variabele was de optie dat het een drogreden betrof die niet duidelijk gekoppeld was aan een argumentatieschema, zoals vaag taalgebruik. Er werd een 0 ingevuld als dit niet het geval was en een 1 als het inderdaad een drogreden betrof die niet duidelijk gekoppeld kon worden. Deze werd ingevuld in de zevende kolom.

8. In de achtste en laatste kolom was nog ruimte voor een eventuele toelichting.

### *3.3.2. Argumenten tellen*

De argumenten zijn geteld op de manier waarop dat ook door Van de Kamp (2009, pp. 19-20) werd gedaan. Het totale aantal argumenten werd per tekst opgeteld. Indien de argumentatiestructuur bestaat uit één gegeven bij één standpunt werd deze als één argument geteld. Als een standpunt ondersteund werd door meer dan één gegeven, werden deze gegevens apart geteld, tenzij het argumentatie op basis van meerdere voorbeelden betrof. Dit gold voor zowel de afhankelijke, onafhankelijke als cumulatieve argumentatie.

### *3.3.3. Betrouwbaarheid*

De website is gecodeerd door twee codeurs om de intercodeursbetrouwbaarheid te kunnen meten. Omdat bij een allereerste analyse bleek dat de beide codeurs erg verschilden in de standpunten en de argumenten die zij uit de tekst hadden gehaald, zijn door de twee codeurs gezamenlijk de standpunten en argumenten vastgesteld, om ervan verzekerd te zijn dat er een argumentatieschema werd toegekend aan hetzelfde standpunt en argument. Na de eerste analyse was de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid van de variabele 'argumentatieschema' nog niet adequaat:  $\kappa = .58, p < .001$ . Vervolgens is er binnen de scriptiewerkgroep een gezamenlijke datasessie gehouden, waarbij over twijfelgevallen gediscussieerd kon worden. Op die manier werd de betrouwbaarheid en vergelijkbaarheid verhoogd. Vooral het verschil tussen argumentatie

op basis van voordeel en op basis van middel-doel was een struikelpunt. Daarom is er in onduidelijke gevallen voor gekozen 'argumentatie op basis van voordeel' te noteren, omdat deze versie neutraler is. Tenslotte hebben beide codeurs nogmaals overlegd om een besluit te nemen over passages waarbij verschil bestond in codering en om de uiteindelijke codering op te stellen. De codering van de variabelen 'impliciet/expliciet standpunt', 'argumentatieschema drogredelijk gebruikt' en 'losstaande drogredenen' was voor het overleg al hetzelfde ( $\kappa = 1, p < .001$ ).

#### *3.3.4. Analyseren van verschillen*

Om de onderzoeksvraag en deelvragen te beantwoorden werd gekeken of er significante verschillen waren in het gebruik van impliciete en expliciete standpunten, argumentatieschema's en drogredenen tussen:

- De verschillende media van Edukans
- De goededoelenorganisaties op het gebied van ontwikkelingssamenwerking voor kinderen (Edukans, Warchild en Plan Nederland) en op het gebied van algemene ontwikkelingssamenwerking (Stichting Vluchteling en Oikocredit). Omdat het onderzoek anders nog omvangrijker werd, is hierbij de website en brochure van de goede doelen meegenomen, en werd geen onderscheid meer gemaakt.
- De goededoelenorganisaties op het gebied van ontwikkelingssamenwerking en op het gebied van gezondheid (Stichting ALS, Longfonds en Pink Ribbon). Ook hiervoor werden de website en brochure meegenomen, zonder te onderscheiden.

Hiervoor is de chi-kwadraattoets ( $\chi^2$ ) toets gebruikt in SPSS versie 21. Om de frequenties en percentages van alle variabelen op een rij te kunnen zetten is de optie 'Frequencies' gebruikt.

## 4. Resultaten

In dit hoofdstuk zullen de resultaten van het corpusonderzoek besproken worden. Eerst wordt de argumentatie van Edukans binnen de drie communicatiemiddelen behandeld, en vervolgens worden de verschillende soorten goede doelen met elkaar vergeleken.

### 4.1. Argumentatie in de verschillende media van Edukans

In deze paragraaf zal eerst een overzicht worden gegeven van het soort argumentatie van alle media van Edukans gezamenlijk. Vervolgens zullen de media afzonderlijk behandeld worden en wordt ingegaan op de impliciete en expliciete standpunten.

Er bleek een verband te zijn tussen het communicatiemiddel en het gebruik van bepaalde argumentatieschema's ( $\chi^2(14) = 26.82, p = .020$ ). Argumentatie op basis van een voordeel en op basis van tekens kwam significant vaker voor op de website, terwijl argumentatie ter verklaring vaker voorkwam in de brochure. Ook tussen het communicatiemiddel en het gebruik van impliciete en expliciete standpunten bleek een verband te bestaan ( $\chi^2(2) = 6.38, p = .041$ ): Op de website waren standpunten significant vaker expliciet en in de brochure vaker impliciet. Tussen de reclamespot en de andere media waren geen significante verschillen. Er was geen verband tussen het communicatiemiddel en drogredelijk gebruikte argumentatieschema's ( $p = .501$ ), en losstaande drogredenen waren in geen enkel medium aanwezig bij Edukans.

#### 4.1.1. Soorten argumentatie alle media van Edukans gezamenlijk

In tabel 4.1.1 worden de opgetelde argumentatieschema's van alle media gezamenlijk weergegeven, met andere woorden, alle gevonden argumentatieschema's binnen dit onderzoek van Edukans. Er werden in totaal acht verschillende argumentatieschema's gevonden, waarvan argumentatie op basis van een voordeel (25%) en middel-doel (25%) het vaakst werd gebruikt, gevolgd door argumentatie op basis van gedragsregels (24%).

Tabel 4.1.1 *Argumentatieschema's alle media gezamenlijk*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie op basis van een voordeel	15	25
Argumentatie op basis van middel-doel	15	25
Argumentatie op basis van gedragsregels	14	24
Argumentatie ter verklaring	6	10
Argumentatie op basis van tekens	4	7
Argumentatie op basis van autoriteit	2	3
Argumentatie op basis van voorbeelden	2	3
Onbekend	1	2
<b>Totaal</b>	59	≈ 100

Om een indruk te geven van het soort argumentatie dat gevonden is, volgen enkele voorbeelden van geïdentificeerde standpunten en argumenten. Voor alle gevonden standpunten en argumenten, zie bijlage III.

Van de website, argumentatie op basis van gedragsregels:

*Argument: Al die kinderen in ontwikkelingslanden verdienen ook goed basisonderwijs.*

*Standpunt: Kom daarom in actie met Edukans.*

Van de website, argumentatie op basis van een voordeel:

*Standpunt: Ontdek de zakelijke kansen en verbind uw organisatie aan Edukans.*

*Argument: Hiermee creëert u een win-winsituatie.*

Uit de brochure, argumentatie op basis van middel-doel:

*Standpunt: Edukans vindt het noodzakelijk dat ouders worden betrokken bij de school.*

*Argument: Als ouders onderwijs voor hun kind aanmoedigen, blijft een kind op school.*

Uit de reclamespot, argumentatie op basis van een voordeel:

*Argument: Voor slechts 15 euro per maand kan Edukans een gezin ondersteunen met voedsel, een maand lang.*

*(Impliciet standpunt): Steun Edukans.*

#### 4.1.2. Soorten argumentatie op de website

In tabel 4.1.2 worden de argumentatieschema's van de website weergegeven. Er kwamen slechts vier verschillende schema's voor, waarvan argumentatie op basis van een voordeel (42%) het vaakst werd gebruikt. Er werden geen drogredenen gevonden op de website.

Tabel 4.1.2 *Argumentatieschema's website*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie op basis van een voordeel	13	42
Argumentatie op basis van middel-doel	7	23
Argumentatie op basis van gedragsregels	6	19
Argumentatie op basis van tekens	4	13
Onbekend <sup>2</sup>	1	3
<b>Totaal</b>	<b>31</b>	<b>= 100</b>

#### 4.1.3. Soorten argumentatie in de brochure

In tabel 4.1.3 worden de argumentatieschema's van de brochure weergegeven. Er werden zes verschillende schema's gebruikt, waarvan argumentatie op basis van gedragsregels (28%) en middel-doel (28%) het vaakst voorkwam, gevolgd door argumentatie ter verklaring (24%).

Tabel 4.1.3 *Argumentatieschema's brochure*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie op basis van gedragsregels	7	28
Argumentatie op basis van middel-doel	7	28
Argumentatie ter verklaring	6	24
Argumentatie op basis van autoriteit	2	8
Argumentatie op basis van voorbeelden	2	8
Argumentatie op basis van een voordeel	1	4
<b>Totaal</b>	<b>25</b>	<b>= 100</b>

Er werd één drogreden gevonden in de brochure, namelijk een autoriteitsdrogreden. Dat was de volgende:

*Standpunt: 'Onderwijs is de basis van je leven. Met opgeleide mensen kan een land zich écht ontwikkelen.'*

*Argument: Nick & Simon, ambassadeurs van Edukans*

#### 4.1.4. Soorten argumentatie in de reclamespot

In de reclamespot werden drie argumenten gevonden, te weten op basis van gedragsregels, voordeel en middel-doel. Dit is weergegeven in tabel 4.1.4.

<sup>2</sup> De twee codeurs kwamen er niet uit om welk schema het ging

Tabel 4.1.4 *Argumentatieschema's reclamespot*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie op basis gedragsregels	1	33
Argumentatie op basis van een voordeel	1	33
Argumentatie op basis van middel-doel	1	33
<b>Totaal</b>	3	≈ 100

#### 4.1.5. *Impliciete en expliciete standpunten binnen Edukans*

In de brochure en in de reclamespot werden meer impliciete standpunten gevonden (72% en 67%) en op de website meer expliciete (61%). Gemiddeld was 54% van de standpunten impliciet.

## 4.2. **Argumentatie binnen het thema ontwikkelingssamenwerking**

In deze paragraaf wordt de vergelijking gemaakt tussen de goede doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking, enerzijds de kindgerichte doelen (Plan, Warchild en Edukans) en anderzijds de algemene doelen (Oikocredit en Stichting Vluchteling). Hierbij is geen onderscheid meer gemaakt tussen de verschillende media.

Er bleek een verband te zijn tussen het soort goede doel en het gebruik van argumentatieschema's ( $\chi^2(13) = 58.67, p < .001$ ). Argumentatie op basis van een voordeel en gedragsregels werd vaker gebruikt bij de kindgerichte doelen, en argumentatie op basis van voorbeelden, waarderingsregels, van tijd naar causaliteit en ter verklaring vaker bij de algemene doelen. Ook tussen impliciete en expliciete standpunten en het soort goede doel werd een verband gevonden ( $\chi^2(1) = 16.56, p < .001$ ). De kindgerichte doelen waren vaker impliciet, terwijl de algemene goede doelen zich vaker expliciet uitten. Tussen soort goede doel en het gebruik van drogredelijk gebruikte argumentatieschema's ( $p = .204$ ) en losstaande drogredenen ( $p = .085$ ) werd geen verband gevonden.

#### 4.2.1. *Soorten argumentatie kindgerichte goede doelen*

In tabel 4.2.1 worden de meest voorkomende argumentatieschema's van de drie kindgerichte doelen weergegeven. Argumentatie op basis van een voordeel was het meest frequent (30%).

Tabel 4.2.1 *Argumentatieschema's kindgerichte goede doelen*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie op basis van een voordeel	49	30
Argumentatie op basis van middel-doel	28	17
Standpunt zonder argumentatie	22	13
Argumentatie op basis van gedragsregels	17	10
Onbekend	13	8

#### 4.2.2. Soorten argumentatie algemene goede doelen

In tabel 4.2.2 worden de meest voorkomende argumentatieschema's van de twee algemene goede doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking weergegeven. Argumentatie ter voorspelling (22%) en standpunt zonder argumentatie (16%) kwamen het vaakst voor.

Tabel 4.2.2 *Argumentatieschema's algemene goede doelen*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie ter voorspelling	25	22
Standpunt zonder argumentatie	18	16
Argumentatie op basis van middel-doel	18	16
Argumentatie op basis van een voordeel	16	14
Argumentatie op basis van voorbeelden	13	13

#### 4.2.3. Impliciete en expliciete standpunten door goede doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking

De algemene doelen kozen relatief het vaakst voor expliciete standpunten (in 80% van de gevallen). De kindgerichte doelen gebruikten in 54% van de gevallen expliciete standpunten.

### 4.3. Verschil in argumentatie tussen de thema's ontwikkelingssamenwerking en gezondheid

In deze paragraaf wordt de vergelijking gemaakt tussen de twee thema's: enerzijds ontwikkelingssamenwerking (Plan, Warchild, Edukans, Oikocredit en Stichting Vluchteling), en anderzijds gezondheid (ALS, Longfonds en Pink Ribbon). Hierbij is geen onderscheid gemaakt tussen de verschillende media.

Er bleek een verband te zijn tussen het thema en het gebruik van argumentatieschema's ( $\chi^2(13) = 86.75, p < .001$ ). Goede doelen op het gebied van gezondheid maakten vaker gebruik van argumentatie op basis van waarderingsregels, gedragsregels en autoriteit, terwijl de goede doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking vaker argumentatie ter verklaring, ter voorspelling en argumentatie op basis van voorbeelden inzetten. Ook tussen impliciete en expliciete standpunten en het thema werd een verband gevonden ( $\chi^2(1) = 9.75, p = .002$ ). De ontwikkelingsdoelen waren vaker expliciet, terwijl de gezondheidsdoelen zich vaker impliciet uitten. Deze keer werd wel een verband gevonden tussen thema en het drogredelijk gebruik van argumentatieschema's ( $\chi^2(1) = 5.70, p = .017$ ): goede doelen op het gebied van gezondheid deden dit significant vaker. Tussen het thema en het gebruik van losstaande drogredenen werd geen verband gevonden ( $p = .289$ ).

#### 4.3.1. Soorten argumentatie door goede doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking

In tabel 4.3.1 worden de meest voorkomende argumentatieschema's van de vijf doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking weergegeven. Argumentatie op basis van een voordeel was het meest frequent (24%), gevolgd door argumentatie op basis van middel-doel (17%) en standpunt zonder argumentatie (14%).

Tabel 4.3.1 *Argumentatieschema's ontwikkelingssamenwerking*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie op basis van een voordeel	65	24
Argumentatie op basis van middel-doel	46	17
Standpunt zonder argumentatie	40	14
Argumentatie ter verklaring	33	12
Argumentatie op basis van voorbeelden	22	8
Argumentatie op basis van gedragsregels	21	8
Argumentatie ter voorspelling	15	5
Onbekend	14	5

#### 4.3.2. Soort argumentatie door goede doelen op het gebied van gezondheid

In tabel 4.3.2 worden de meest frequente argumentatieschema's binnen het gebied gezondheid weergegeven. Argumentatie op basis van een voordeel (20%) werd daar het meest ingezet.

Tabel 4.3.2 *Argumentatieschema's gezondheid*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie op basis van een voordeel	27	20
Argumentatie op basis van gedragsregels	22	16
Standpunt zonder argumentatie	21	16
Argumentatie op basis van waarderingsregels	21	16
Argumentatie op basis van middel-doel	17	13
Argumentatie op basis van autoriteit	16	12

#### 4.3.3. Impliciete en expliciete standpunten door beide thema's

Het thema ontwikkelingssamenwerking uitte zich het vaakst expliciet: in 65% van hun standpunten. Van het gezondheidsthema was meer dan de helft impliciet (51%).

#### 4.3.4 Drogredelijk gebruikte argumentatieschema's door beide thema's

De gezondheidsdoelen gebruikten hun argumentatieschema's het vaakst drogredelijk: in 10% van de gevallen. De ontwikkelingsdoelen deden dit in 4% van de gevallen.



#### 4.4. Argumentatie in het tekstdomein goede doelen

In deze paragraaf wordt het argumentatiepatroon van de acht goede doelen gezamenlijk uiteengezet.

##### 4.4.1. Argumentatieschema's in het tekstdomein goede doelen

In tabel 4.4.1 wordt weergegeven welke argumentatieschema's het vaakst voorkwamen in de teksten van de acht goededoelenorganisaties gezamenlijk. Argumentatie op basis van een voordeel werd het meest gebruikt (22%), gevolgd door argumentatie op basis van middel-doel (15%) en standpunt zonder argumentatie (15%).

Tabel 4.4.1 *Argumentatieschema's tekstdomein goede doelen*

<b>Argumentatieschema</b>	<b>Frequentie</b>	<b>Percentage</b>
Argumentatie op basis van een voordeel	92	22
Argumentatie op basis van middel-doel	63	15
Standpunt zonder argumentatie	61	15
Argumentatie op basis van gedragsregels	43	11
Argumentatie ter verklaring	33	8

##### 4.4.2. Impliciete en expliciete standpunten in het tekstdomein goede doelen

Een groot deel van de standpunten was impliciet, namelijk 40%.

##### 4.4.3. Drogredenen in het tekstdomein goede doelen

Het gebruik van drogredenen was beperkt. Van alle gevonden argumentatieschema's werd 6% drogredelijk gebruikt, en verder werd in 4% van de passages een losstaande drogreden gevonden. Hierna volgen enkele voorbeelden van gevonden drogredenen.

Populistische argumentatie op de website van Pink Ribbon:

*Standpunt: Speel mee met de Vriendenloterij.*

*Argument: Inmiddels speelt bijna een half miljoen Nederlanders mee voor 47 goede doelen en ruim 3.200 clubs en verenigingen in Nederland.*

Overhaaste generalisatie op de website van Plan Nederland:

*Standpunt: Dankzij de schoolbus kunnen kinderen naar vervolgonderwijs.*

*Argument: Kijk maar naar Pinky.*

## 5. Conclusie

In dit hoofdstuk zal de hoofdvraag beantwoord worden aan de hand van de deelvragen.

*Deelvraag 1: Welke argumentatieschema's zet Edukans in, en op welke manier, in hun verschillende media (de website, een brochure en een reclamespot)?*

Op de website werd vooral argumentatie op basis van een voordeel gebruikt. Dit kwam, samen met argumentatie op basis van tekens, significant vaker voor dan in de andere media en was ook van alle media gezamenlijk het meest gevonden schema. In de brochure kwam argumentatie ter verklaring significant vaker voor. Verder werd argumentatie op basis van gedragsregels en middel-doel het vaakst gevonden. In de reclamespot kwamen maar drie argumentatieschema's voor, namelijk op basis van gedragsregels, voordeel en middel-doel. In alle media gezamenlijk was argumentatie op basis van een voordeel ook het meest frequent. In de brochure viel op dat een grote hoeveelheid van de standpunten impliciet was (72%), tegenover een gemiddelde van 54%. Er werd slechts één argumentatieschema drogredelijk gebruikt: dit was een autoriteitsdrogreden in de brochure. Er werden verder geen losstaande drogredenen gevonden.

*Deelvraag 2: Welke argumentatieschema's zetten goede doelen specifiek gericht op ontwikkelingssamenwerking voor kinderen in (Edukans, Plan en Warchild), en op welke manier, in vergelijking met algemene ontwikkelingssamenwerkingsdoelen (Oikocredit en Stichting Vluchteling)?*

De kindgerichte doelen zetten significant vaker argumentatie op basis van een voordeel en gedragsregels in. Daarnaast werd bij de algemene doelen argumentatie op basis van voorbeelden, waarderingsregels, van tijd naar causaliteit en ter verklaring significant vaker gebruikt dan bij de kindgerichte doelen. Het meest voorkomende argumentatieschema bij de algemene doelen was ter voorspelling. Wat opviel was dat de algemene doelen ook vaak een standpunt zonder argumentatie hadden. Deze doelen uitten zich wel significant vaker expliciet dan de kindgerichte doelen, die bijna de helft van hun standpunten impliciet uitten. Er zat geen verschil in het gebruik van drogredenen.

*Deelvraag 3: Welke argumentatieschema's zetten goede doelen gericht op ontwikkelingssamenwerking in (Edukans, Warchild, Plan, Oikocredit en Stichting Vluchteling), en op welke manier, in vergelijking met goede doelen gericht op gezondheid (Stichting ALS, Pink Ribbon en Het Longfonds)?*

De goede doelen gericht op gezondheid gebruikten significant vaker argumentatieschema's op basis van waarderingsregels, gedragsregels en autoriteit, terwijl ontwikkelingsdoelen vaker argumentatie ter verklaring, ter voorspelling en op basis van voorbeelden inzetten. Bij beide doelen was argumentatie op basis van een voordeel het meest frequent. Er was ook een verschil in het gebruik van impliciete en expliciete standpunten. De ontwikkelingsdoelen kozen duidelijk vaker voor expliciete standpunten, terwijl de helft van de standpunten van de gezondheidsdoelen impliciet was. Tussen de thema's werd wel een verschil in het gebruik van drogredelijke argumentatieschema's gevonden: de gezondheidsdoelen deden dit vaker dan de ontwikkelingsdoelen.

*Deelvraag 4: Welke argumentatieschema's, en op welke manier, zet het maatschappelijke tekstdomein goededoelenorganisaties over het algemeen in?*

Argumentatie op basis van een voordeel en middel-doel werd het vaakst gebruikt door de goede doelen gezamenlijk. Daarnaast werd er vaak een standpunt genoemd waar geen argumentatie voor werd gegeven. Verder was een groot deel van de standpunten (40%) impliciet. 6% van de argumentatieschema's werd drogredelijk gebruikt, en verder werd in 4% van de passages een losstaande drogreden gevonden.

*Hoofdvraag: Welke argumentatieschema's zet Edukans in, en op welke manier, in vergelijking met andere goede doelen gericht op ontwikkelingssamenwerking en op gezondheid, uitgesplitst naar website, brochure en reclamespot?*

De communicatiemiddelen van Edukans verschilden in hun argumentatiepatroon. De website gebruikte vooral argumentatie op basis van een voordeel, de brochure met name gedragsregels en middel-doel. De reclamespot bevatte maar drie argumenten. Edukans is een goede representatie van de groep kindgerichte doelen, waartoe het in dit onderzoek behoort. Net als de andere kindgerichte doelen gebruikt Edukans vooral argumentatie op basis van een voordeel en impliciete standpunten. Ook de groep ontwikkelingssamenwerking en het domein goededoelenorganisaties gebruikt vooral argumentatie op basis van een voordeel. Daarin is Edukans dus vergelijkbaar. De groep ontwikkelingssamenwerking gebruikt daarentegen vooral expliciete standpunten, en daarin verschilt Edukans van deze groep. Verder had Edukans een hoger percentage impliciete standpunten dan het gemiddelde van de andere doelen gezamenlijk. Met maar één drogreden heeft Edukans het in vergelijking met de andere doelen goed gedaan.

## 6. Discussie

### 6.1. Resultaten in perspectief

Het argumentatiepatroon van het domein goede doelen is grotendeels in lijn met de voorspelling die werd gedaan naar aanleiding van de acht motieven van geefgedrag volgens Wiepking en Bekkers (2014). De verwachting was dat vooral argumentatieschema's op basis van voordelen, gedragsregels, middel-doel en autoriteit voor zouden komen. De eerste drie waren inderdaad de meest voorkomende schema's. Autoriteitsargumentatie werd wel gevonden, maar kwam voor in mindere mate. Dit kan komen door het specifieke gedeelte dat van de website geanalyseerd is, namelijk 'Wat kan ik doen?'. Wellicht komt autoriteitsargumentatie wel meer voor op andere delen van de website.

Verder kan met dit onderzoek de theorie van Schellens en Verhoeven (1994) dat elke tekstsoort een eigen argumentatiepatroon kent, verder bevestigd worden. Waar in ministeriële speeches vooral argumentatie op basis van regels en voor- en nadelen voorkwam (Van de Kamp, 2009) en in voorlichtingsbrochures vooral argumentatie op basis van voor- en nadelen, voorbeelden en ter voorspelling (Schellens & De Jong, 2000), kwam bij de goede doelen vooral argumentatie op basis van voordelen en middel-doel naar voren. Argumentatie op basis van voordelen is dus populair bij alle drie de tekstsoorten, maar de rest van de schema's verschilt duidelijk per domein.

Niet alleen tussen de domeinen zit verschil, ook binnen het domein 'goede doelen' bestaat nog verschil in het argumentatiepatroon tussen de twee thema's (ontwikkelingssamenwerking en gezondheid). Bij beide thema's kwam vaak argumentatie op basis van een voordeel naar voren, maar daarna is bij ontwikkelingssamenwerking het meest gebruikte schema argumentatie op basis van middel-doel en bij gezondheid op basis van gedragsregels. Het verschil binnen het domein was ook verondersteld op basis van het onderzoek van Van de Kamp (2009), waarin verschil gevonden werd tussen het argumentatiepatroon van twee ministeries.

Wat opviel was de grote hoeveelheid impliciete standpunten die voorkwam in de teksten, slechts 60% was expliciet geformuleerd. Schellens en De Jong (2000, p. 305) merkten ook al op dat 'veel persuasieve teksten op het eerste gezicht niet of nauwelijks betogend van aard zijn. Dat wil zeggen dat er niet expliciet geargumenteed wordt, maar dat de constructie van een argumentatiestructuur aan de lezer wordt overgelaten'.

Tenslotte kan met dit onderzoek ook een oordeel gegeven worden over de werkbaarheid en realiteitswaarde van de argumentatieschema's, die zijn opgesteld door Schellens en Verhoeven (1994). De conclusie is dat deze vaak niet realistisch zijn, en dat er daardoor niet altijd even goed mee te werken valt. Ten eerste hebben teksten 'in het wild' vaak geen duidelijk afgebakend standpunt met bijbehorende argumentatie, des te meer omdat er ook veel impliciete standpunten bestaan. Het bleek lastig te zijn om te identificeren wat een standpunt was en welk argument daar bij hoorde. Zodra dat eenmaal vastgesteld was, bleek het ook niet eenvoudig om er een argumentatieschema aan te koppelen. Dit bleek ook uit de niet-adequate Cohen's Kappa. Vooral het verschil tussen argumentatie op basis van voordeel en op basis van middel-doel was een struikelpunt. Om beter met de schema's te kunnen werken zou dus in elk geval het verschil tussen argumentatie op basis van voordeel en op basis van middel-doel beter onderscheiden moeten worden.

## **6.2. Beperkingen van het onderzoek**

Een eerste beperking van dit onderzoek zit in het feit dat er, in verband met de omvang, van de verschillende media maar een klein gedeelte is onderzocht. Zo is er van de website slechts het gedeelte 'Wat kan ik doen?' geanalyseerd en is er één brochure en één reclamespot meegenomen. Om betrouwbaardere uitspraken te kunnen doen over het verschil in argumentatie tussen verschillende media van Edukans, zal het corpus uitbereid moeten worden. Ook de vergelijkingen tussen de verschillende groepen goede doelen zijn gemaakt op basis van een klein aantal doelen. Voor betrouwbaardere resultaten moeten meer doelen geanalyseerd worden.

Daarnaast was de Cohen's Kappa niet adequaat. Dit heeft twee implicaties. Ten eerste rijst de vraag hoe betrouwbaar de codering van de brochure en de reclamespot is, omdat alleen over de codering van de website overleg is geweest tussen de codeurs. Ten tweede kunnen de verschillen in de codering van de doelen ook komen doordat elk doel is gecodeerd door twee andere codeurs. Als alle codeurs onderling net zo veel verschillen als de twee codeurs die Edukans geanalyseerd hebben, is de betrouwbaarheid van het onderzoek niet heel hoog. De gevonden verschillen kunnen dan ook ontstaan zijn door het verschil in codeurs.

Ten slotte is het corpus gecodeerd door studenten met weinig diepgaande kennis over de argumentatieleer. Voor betrouwbaardere resultaten zou het corpus voorgelegd moeten worden aan een expert.

### **6.3. Suggesties voor vervolgonderzoek**

Vanwege de limitaties in dit onderzoek is het interessant om een soortgelijk onderzoek nog eens uit te voeren, maar betrouwbaardere omstandigheden te creëren. Zo zou ten eerste het corpus uitbereid moeten worden. De hele website, meerdere brochures en meerdere reclamespots en een grotere hoeveelheid goededoelenorganisaties moeten worden meegenomen. Ook zal het gehele corpus gecodeerd worden door dezelfde codeurs, om verschillen die ontstaan zijn door het verschil in codeurs uit te sluiten. Ten slotte zullen conclusies betrouwbaarder zijn als in het vervolgonderzoek wordt gecodeerd door experts op het gebied van de argumentatieleer.

Verder is in dit onderzoek gekeken welke argumentatieschema's op welke manier voorkomen in teksten van goede doelen, maar daarmee is nog niet gezegd dat de meest voorkomende schema's ook het meest overtuigend zijn. In vervolgonderzoek kan onderzocht worden welke schema's het best werken. Daarvoor moet uitgezocht worden hoe lezers de boodschap van goededoelenorganisaties verwerken. In de woorden van Petty en Cacioppo (1986) in het ELM: via de perifere of centrale route. In de centrale route zouden vuistregels, zoals bijvoorbeeld argumentatie op basis van autoriteit, minder goed werken. Dit kan ook duidelijkheid geven over het gebruik van impliciete en expliciete standpunten. Bij impliciete standpunten zal de lezer harder moeten 'werken', waartoe de lezer met name bereid is in de centrale route. Naast een aanvulling op de theorie is deze kennis ook zeer bruikbaar voor tekstschrijvers van de goede doelen. Als zij weten hoe lezers hun teksten verwerken, kunnen ze adequatere argumenten gebruiken en daarmee overtuigendere teksten schrijven.

## 7. Referenties

Bekkers, R., Schuyt, T., & Gouwenberg, B. (2015). *Geven in Nederland 2015*. Amsterdam: Reed Business.

Eemeren, F.H. van, Garssen, B., & Meuffels, B. (2009). *Fallacies and judgments of reasonableness: Empirical research concerning the pragma-dialectical discussion rules*. Dordrecht: Springer.

Eemeren, F.H. van & Snoeck Henkemans, A.F. (2011, vierde druk). *Argumentatie. Inleiding in het analyseren, beoordelen en houden van betogen*. Groningen/Houten: Noordhoff.

Hoeken, H. (1992). Tekstontwerp: De psychologie achter effectieve zakelijke teksten. *Gramma/TTT, 1, 95-110*.

Hoeken, H., Hornikx, J., & Hustinx, L. (2012). *Overtuigende teksten. Onderzoek en ontwerp*. Bussum: Coutinho.

Kamp, M. van de (2009), *De argumenten van de minister. Een corpusanalytisch onderzoek naar de argumentatieschema's in speeches van het ministerie van OCW en het ministerie van Financiën*. RU Nijmegen: Masterscriptie CIW.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IO: Brown.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.

Petty, R.E., Ostrom, T.m., & Brock, T.C. (1981). Historical foundations of the cognitive response approach to attitudes and persuasion. In R.E. Petty, T.M. Ostrom, & T.C. Brock (eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 1-29). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Schellens, P.J., & Jong, M. de (2000). Soorten argumentatie in de voorlichting. *Tijdschrift voor Taalbeheersing, 22, 288-308*.

Schellens, P.J., Šorm, E., Timmers, R., & Hoeken, H. (2014). Lekencriteria voor de evaluatie van vijf soorten argumentatie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing, 36, 51-86*.

Schellens, P.J., & Verhoeven, G. (1994, tweede druk). *Argument en tegenargument. Analyse en beoordeling van betogende teksten*. Groningen: Martinus Nijhoff.

Schuyt, T.N.M., Gouwenberg, B.M. & Bekkers, R. (2013). *Geven in Nederland 2013: Giften, Sponsoring, Legaten en Vrijwilligerswerk*. Amsterdam: Reed Business.

Verhoeven, G., & Schellens, P.J. (2008). Argumentatieanalyse. In: P. J. Schellens & M. Steehouder (red.), *Tekstanalyse. Methoden en toepassingen* (pp. 119-161). Assen: Van Gorcum.

Wiepking, P., & Bekkers, R. (2014). De acht motieven voor geefgedrag: Waarom geven mensen geld aan goede doelen? In: L. Meijs, *Filantropie in Nederland* (pp. 76-85). Rotterdam: Stichting Maatschappij en Onderneming.



## **Bijlage I: Argumentatieschema's (Schellens & Verhoeven, 1994, pp. 82-139)**

### *Argumentatie ter voorspelling*

A leidt (over het algemeen) tot B

A is het geval

Dus: (waarschijnlijk) B

### *Argumentatie ter verklaring*

B wordt (over het algemeen) veroorzaakt door A

B is het geval

Dus: (waarschijnlijk) A

### *Argumentatie op basis van correlatie*

A gaat meestal gepaard met B

A

Dus: B

### *Argumentatie op basis van tekens*

A gaat meestal gepaard met B

A

Dus: B

### *Argumentatie van tijd naar causaliteit*

A is het geval

B is het geval

Dus: A is waarschijnlijk het gevolg (of de oorzaak) van B

### *Argumentatie op basis van waarderingsregels*

Als A eigenschap E heeft, is waardering W over A gerechtvaardigd

A heeft eigenschap E

Dus: waardering W over A is gerechtvaardigd (= A is W)

### *Argumentatie op basis van gedragsregels*

Als B het geval is, is actie A op zijn plaats

B is het geval

Dus: actie A is op zijn plaats

*Argumentatie op basis van een voordeel*

Actie A leidt tot B

B is gewenst

Dus: A is gewenst

*Argumentatie op basis van een nadeel*

Actie A leidt tot B

B is ongewenst

Dus: A is ongewenst

*Argumentatie op basis van middel-doel*

Actie A leidt tot D

D is doel

Dus: Actie A is gewenst

*Argumentatie op basis van een dilemma*

Een keuze tussen actie A1 en A2 is noodzakelijk

Actie A1 leidt tot B

Actie A2 leidt tot C

B en C zijn in gelijke mate ongewenst

Dus: A1 en A2 zijn in gelijke mate ongewenst

*Argumentatie op basis van autoriteit*

Autoriteit A zegt P

Dus: P

*Argumentatie op basis van voorbeelden*

In voorbeeld A1 is B het geval/ op zijn plaats

(In voorbeeld A2 etc. is B het geval/ op zijn plaats)

Dus: In gevallen A is B het geval/ op zijn plaats

*Argumentatie op basis van analogie*

In geval A was X het geval/ op zijn plaats

(B komt in relevante opzichten overeen met A)

Dus: in geval B is X het geval/ op zijn plaats

## **Bijlage II: Drogredenen (Van Eemeren & Snoeck Henkemans, 2011, pp. 235-237)**

- Beperkingen stellen aan standpunten of twijfel
  - Standpunt heilig verklaren
  - Standpunt taboe verklaren
- Aantasten van de vrijheid van handelen van de tegenpartij
  - De tegenpartij onder druk zetten: Drogreden van de stok (argumentum ad baculum)
    - Beroep op medelijden (argumentum ad misericordiam)
  - De tegenpartij persoonlijk aanvallen (argumenten ad hominem)
    - Directe persoonlijke aanval
    - Indirecte persoonlijke aanval
    - Tu quoque
- Verschuiven van de bewijslast
- Ontduiken van de bewijslast
- Iemand een fictief standpunt in de schoenen schuiven of iemands standpunt vertekenen: Drogreden van de stroman
- Retorische trucs gebruiken (non-argumentatie)
  - De sentimenten van het publiek bespelen: Pathetische drogredenen
  - Schermen met eigen kwaliteiten: Ethische drogredenen (argumentum ad verecundiam)
- Argumentatie gebruiken die niet slaat op het standpunt dat ter discussie staat: irrelevante argumentatie (ignoratio elenchi)
- Drogreden van het opblazen van wat er verzwegen is
- Drogreden van het loochenen van een verzwegen argument
- Ten onrechte ontkennen dat iets een gemeenschappelijk uitgangspunt is
- Iets ten onrechte als een gemeenschappelijk uitgangspunt presenteren
  - Misbruik maken van presupposities bij een bewering
  - Drogreden van meervoudige vraag
  - Drogreden van de cirkelredering
- In een redenering noodzakelijke en voldoende voorwaarden door elkaar halen
  - Drogreden van de ontkenning van het antecedens
  - Drogreden van de bevestiging van de consequens
- In een redenering eigenschappen van delen en gehelen door elkaar halen
  - Drogreden van de verkeerde verdeling: divisiedrogreden
  - Drogreden van de verkeerde samenvoeging: compositiedrogreden
- Een ongeschikt argumentatieschema gebruiken

- Autoriteitsargumentatie (kentekenrelatie)
- Populistische argumentatie (argumentum ad populum)
- Causale relatie (argumentum ad consequentiam)
- Een argumentatieschema verkeerd toepassen
  - Drogreden van de verkeerde analogie
  - Drogreden van het hellend vlak
  - Post hoc ergo propter hoc
  - Overhaaste generalisatie
- Handhaven van een standpunt dat niet afdoende is verdedigd
- Concluderen dat een standpunt waar is omdat het met succes is verdedigd
- Handhaven van twijfel aan een standpunt dat afdoende is verdedigd
- Concluderen dat een standpunt waar is omdat het tegengestelde niet met succes is verdedigd (argumentum ad ignorantiam)
- Onduidelijkheidsdrogreden: implicietheid, vaagheid
- Ambigüiteitsdrogreden: semantische/syntactische ambigüiteit

## Bijlage III: Corpus Edukans

A = Communicatiemiddel (1 = website, 2= brochure, 3= reclamespot)

B = Alinea waarin standpunt en argument stonden

C = Standpunt en argument. (S) = impliciet standpunt

D = Standpunt: Impliciet (0) of expliciet (1)

E = Argumentatieschema: 1 t/m 16 (zie bijlage I)

F = Argumentatieschema drogredelijk gebruikt: Nee (0) of Ja (1)

G = Losstaande drogredenen: Nee (0) of Ja (1)

A	B	C	D	E	F	G
1	Geef kinderen goed onderwijs. Leren lezen, leren schrijven en leren voor jezelf opkomen. Heel vanzelfsprekend voor kinderen die opgroeien in Nederland, maar niet zo normaal voor kinderen in ontwikkelingslanden. Met uw steun zorgt Edukans ervoor dat deze kinderen naar school kunnen en goed onderwijs krijgen. Met uw gift geeft u hen de kans op een toekomst!	S: Geef kinderen goed onderwijs. A: leren lezen, schrijven en leren voor jezelf opkomen is niet vanzelfsprekend voor kinderen in ontwikkelingslanden.	1	7	0	0
1	Geef kinderen goed onderwijs. Leren lezen, leren schrijven en leren voor jezelf opkomen. Heel vanzelfsprekend voor kinderen die opgroeien in Nederland, maar niet zo normaal voor kinderen in ontwikkelingslanden. Met uw steun zorgt Edukans ervoor dat deze kinderen naar school kunnen en goed onderwijs krijgen. Met uw gift geeft u hen de kans op een toekomst!	(S): Steun Edukans. A: met uw steun zorg Edukans ervoor dat deze kinderen naar school kunnen en goed onderwijs krijgen	0	10	0	0
1	Leren lezen, leren schrijven en leren voor jezelf opkomen. Heel vanzelfsprekend voor kinderen die opgroeien in Nederland, maar niet zo normaal voor kinderen in ontwikkelingslanden. Met uw steun zorgt Edukans ervoor dat deze kinderen naar school kunnen en goed onderwijs krijgen. Met uw gift geeft u hen de kans op een toekomst!	A: Met uw steun zorgt Edukans ervoor dat deze kinderen naar school kunnen en goed onderwijs krijgen. S: Met uw gift geeft u hen de kans op een toekomst!	1	10	0	0
1	Nalaten aan Edukans. Als u ons werk een warm hart toedraagt, dan kunt Edukans opnemen in uw testament. Uw nalatenschap kan, met de hulp van Edukans, een betere toekomst betekenen voor kansarme kinderen in ontwikkelingslanden.	S: Laat na aan Edukans. A: uw nalatenschap kan, met de hulp van Edukans, een betere toekomst betekenen voor kansarme kinderen in ontwikkelingslanden	1	8	0	0
1	Schenkt u aan organisaties die u lief zijn? Een testament is een notariële akte waarin beschreven staat wat er met geld en goederen gebeuren moet wanneer iemand komt te overlijden. U bepaalt zelf wie u opneemt in uw nalatenschap (met uitzondering van de legitieme portie: het minimumdeel waarop uw eventuele kinderen recht hebben). Gaat het naar familie of andere personen? Schenkt u aan organisaties die u lief zijn? U kunt ook uw wensen voor de uitvaart opnemen in uw testament en een executeur benoemen die erop toeziet dat uw laatste wil wordt uitgevoerd.	(S): Schenk aan Edukans. A: schenk aan organisaties die u lief zijn	0	16	0	0
1	Doe de test. Op de website <a href="http://www.TestamentTest.nl">www.TestamentTest.nl</a> kunt u testen of u een testament nodig heeft of dat uw bestaande testament mogelijk aanpassingen behoeft. Nadat u de test heeft gedaan, kunt u desgewenst gebruik maken van de verwijzing naar een notaris in uw regio om het resultaat en uw wensen nader te bespreken. Het eerste halve uur van het gesprek met de notaris is kosteloos.	S: Doe de test. A: Op de website <a href="http://www.TestamentTest.nl">www.TestamentTest.nl</a> kunt u testen of u een testament nodig heeft of dat uw bestaande testament mogelijk aanpassingen behoeft.	1	8	0	0
1	Geef een toekomst door. Edukans investeert legaten en erfstellingen in verbetering van het onderwijs in ontwikkelingslanden, nu en in de toekomst. Edukans leidt leerkrachten op, regelt bijscholing en verstrekt lesmateriaal. We zorgen ook voor onderhoud aan schoolgebouwen en creëren een goede leeromgeving voor kinderen. Ook uw nalatenschap kan een waardevolle bijdrage leveren aan de toekomst van kansarme kinderen. Geeft u uw toekomst door, wanneer u er niet meer bent?	(S): Steun Edukans. A: Edukans investeert legaten en erfstellingen in verbetering van het onderwijs in ontwikkelingslanden, nu en in de toekomst	0	8	0	0
1	Geef een toekomst door. Edukans investeert legaten en erfstellingen in verbetering van het onderwijs in ontwikkelingslanden, nu en in de toekomst. Edukans leidt leerkrachten op, regelt bijscholing en verstrekt lesmateriaal. We zorgen ook voor onderhoud aan schoolgebouwen en creëren een goede leeromgeving voor kinderen. Ook uw nalatenschap kan een waardevolle bijdrage leveren aan de	(S): Steun Edukans. A: Edukans leidt leerkrachten op, regelt bijscholing en verstrekt lesmateriaal.	0	8	0	0

	toekomst van kansarme kinderen. Geeft u uw toekomst door, wanneer u er niet meer bent?					
1	Geef een toekomst door. Edukans investeert legaten en erfstellingen in verbetering van het onderwijs in ontwikkelingslanden, nu en in de toekomst. Edukans leidt leerkrachten op, regelt bijscholing en verstrekt lesmateriaal. We zorgen ook voor onderhoud aan schoolgebouwen en creëren een goede leeromgeving voor kinderen. Ook uw nalatenschap kan een waardevolle bijdrage leveren aan de toekomst van kansarme kinderen. Geeft u uw toekomst door, wanneer u er niet meer bent?	(S): Steun Edukans. A: We zorgen ook voor onderhoud aan schoolgebouwen en creëren een goede leeromgeving voor kinderen.	0	8	0	0
1	Geef een toekomst door. Edukans investeert legaten en erfstellingen in verbetering van het onderwijs in ontwikkelingslanden, nu en in de toekomst. Edukans leidt leerkrachten op, regelt bijscholing en verstrekt lesmateriaal. We zorgen ook voor onderhoud aan schoolgebouwen en creëren een goede leeromgeving voor kinderen. Ook uw nalatenschap kan een waardevolle bijdrage leveren aan de toekomst van kansarme kinderen. Geeft u uw toekomst door, wanneer u er niet meer bent?	S: Geef een toekomst door. A: uw nalatenschap kan een waardevolle bijdrage leveren aan de toekomst van kansarme kinderen.	1	7	0	0
1	Steun met jouw basisschool onderwijs in ontwikkelingslanden. Samen met de klas kinderen een fijnere toekomst geven. Edukans helpt kinderen in ontwikkelingslanden met meer en beter onderwijs. Leuk dat jullie ons daarmee willen helpen.	S: Steun met jouw basisschool onderwijs in ontwikkelingslanden. A: Samen met de klas kinderen een fijnere toekomst geven.	1	8	0	0
1	Steun met jouw basisschool onderwijs in ontwikkelingslanden. Samen met de klas kinderen een fijnere toekomst geven. Edukans helpt kinderen in ontwikkelingslanden met meer en beter onderwijs. Leuk dat jullie ons daarmee willen helpen.	A: Edukans helpt kinderen in ontwikkelingslanden met meer en beter onderwijs. S: Leuk dat jullie ons daarmee willen helpen.	1	8	0	0
1	Waarom in actie voor onderwijs? In Nederland kunnen alle kinderen naar school. Dat geldt helaas niet voor alle kinderen in de wereld. In ontwikkelingslanden zijn er veel leerlingen die wel naar school willen, maar niet kunnen. Sommige kinderen leven zelfs op straat. Al die kinderen in ontwikkelingslanden verdienen ook goed basisonderwijs. Kom daarom in actie met Edukans. Samen werken we aan meer en beter onderwijs in ontwikkelingslanden. En voor jouw school is het een leuke actie waar je veel van kunt leren.	(S): Kom in actie voor onderwijs. A: In Nederland kunnen alle kinderen naar school. Dat geldt helaas niet voor alle kinderen in de wereld.	0	7	0	0
1	Waarom in actie voor onderwijs? In Nederland kunnen alle kinderen naar school. Dat geldt helaas niet voor alle kinderen in de wereld. In ontwikkelingslanden zijn er veel leerlingen die wel naar school willen, maar niet kunnen. Sommige kinderen leven zelfs op straat. Al die kinderen in ontwikkelingslanden verdienen ook goed basisonderwijs. Kom daarom in actie met Edukans. Samen werken we aan meer en beter onderwijs in ontwikkelingslanden. En voor jouw school is het een leuke actie waar je veel van kunt leren.	(S): Kom in actie voor onderwijs. A: In ontwikkelingslanden zijn er veel leerlingen die wel naar school willen, maar niet kunnen.	0	7	0	0
1	Waarom in actie voor onderwijs? In Nederland kunnen alle kinderen naar school. Dat geldt helaas niet voor alle kinderen in de wereld. In ontwikkelingslanden zijn er veel leerlingen die wel naar school willen, maar niet kunnen. Sommige kinderen leven zelfs op straat. Al die kinderen in ontwikkelingslanden verdienen ook goed basisonderwijs. Kom daarom in actie met Edukans. Samen werken we aan meer en beter onderwijs in ontwikkelingslanden. En voor jouw school is het een leuke actie waar je veel van kunt leren.	(S): kom in actie voor onderwijs. A: Sommige kinderen leven zelfs op straat.	0	7	0	0
1	Waarom in actie voor onderwijs? In Nederland kunnen alle kinderen naar school. Dat geldt helaas niet voor alle kinderen in de wereld. In ontwikkelingslanden zijn er veel leerlingen die wel naar school willen, maar niet kunnen. Sommige kinderen leven zelfs op straat. Al die kinderen in ontwikkelingslanden verdienen ook goed basisonderwijs. Kom daarom in actie met Edukans. Samen werken we aan meer en beter onderwijs in ontwikkelingslanden. En voor jouw school is het een leuke actie waar je veel van kunt leren.	A: Al die kinderen in ontwikkelingslanden verdienen ook goed basisonderwijs. S: Kom daarom in actie met Edukans.	1	7	0	0
1	In Nederland kunnen alle kinderen naar school. Dat geldt helaas niet voor alle kinderen in de wereld. In ontwikkelingslanden zijn er veel leerlingen die wel naar school willen, maar niet kunnen. Sommige kinderen leven zelfs op straat. Al die kinderen in ontwikkelingslanden verdienen ook goed basisonderwijs. Kom daarom in actie met Edukans. Samen werken we aan meer en beter onderwijs in ontwikkelingslanden. En voor jouw school is het een leuke actie waar je veel van kunt leren.	S: Kom daarom in actie met Edukans. A: Samen werken we aan meer en beter onderwijs in ontwikkelingslanden.	1	10	0	0
1	In Nederland kunnen alle kinderen naar school. Dat geldt helaas niet voor alle kinderen in de wereld. In ontwikkelingslanden zijn er veel leerlingen die wel naar school willen, maar niet kunnen. Sommige kinderen leven zelfs op straat. Al die kinderen in	S: Kom daarom in actie met Edukans. A: En voor jouw school is het een leuke actie waar je veel van kunt leren.	1	8	0	0

	ontwikkelingslanden verdienen ook goed basisonderwijs. Kom daarom in actie met Edukans. Samen werken we aan meer en beter onderwijs in ontwikkelingslanden. En voor jouw school is het een leuke actie waar je veel van kunt leren.					
1	Kinderen in Nederland vullen een schoenendoos met schoolspullen, toiletartikelen en speelgoed voor vriendjes in een ontwikkelingsland. Zo kunnen zij iets concreets doen voor kinderen in een ontwikkelingsland.	A: Kinderen in Nederland vullen een schoenendoos met schoolspullen, toiletartikelen en speelgoed voor vriendjes in een ontwikkelingsland. S: Zo kunnen zij iets concreets doen voor kinderen in een ontwikkelingsland.	1	8	0	0
1	Scholen voor Scholen. Bij Scholen voor Scholen haalt een Nederlandse school geld op voor een zelfgekozen onderwijsproject van Edukans. Zo steun je een school in Afrika, India of Peru. De school kiest zelf de soort actie en hoelang deze duurt. Je kunt bijvoorbeeld een sponsorloop houden of juist een spaaractie.	(S): Doe mee aan het scholen voor scholen project en haal voor een zelfgekozen onderwijsproject geld op. A: Zo steun je een school in Afrika, India of Peru.	0	8	0	0
1	World Teacher. Edukans World Teacher is een uitwisselingsproject voor Nederlandse (toekomstige) docenten, schoolleiders en andere onderwijsprofessionals. Je gaat naar een ontwikkelingsland en ontdekt alle ins en outs van het lokale onderwijs. Het doel is om zowel het onderwijs in ontwikkelingslanden als in Nederland te verrijken.	(S): Word een world teacher. A: Je gaat naar een ontwikkelingsland en ontdekt alle ins en outs van het lokale onderwijs.	0	8	0	0
1	Edukans World Teacher is een uitwisselingsproject voor Nederlandse (toekomstige) docenten, schoolleiders en andere onderwijsprofessionals. Je gaat naar een ontwikkelingsland en ontdekt alle ins en outs van het lokale onderwijs. Het doel is om zowel het onderwijs in ontwikkelingslanden als in Nederland te verrijken.	(S): Word een world teacher. A: Het doel is om zowel het onderwijs in ontwikkelingslanden als in Nederland te verrijken.	0	10	0	0
1	Ontdek de zakelijke kansen en verbind uw organisatie aan Edukans. Hiermee creëert u een win-winsituatie. Dankzij beter onderwijs kunnen kansarme kinderen – op termijn - zélf hun omstandigheden verbeteren. Deze samenwerking geeft meerwaarde aan uw beleid voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Het draagt bij een goede balans tussen de '3 p's': de sociale (people), ecologische (planet) en economische (profit) aspecten van uw organisatie. Samen met Edukans legt u het accent op de 'p' van 'people'. U toont het sociale gezicht van uw organisatie en u neemt maatschappelijke verantwoordelijkheid.	S: Ontdek de zakelijke kansen en verbind uw organisatie aan Edukans. A: Hiermee creëert u een win-winsituatie.	1	8	0	0
1	Ontdek de zakelijke kansen en verbind uw organisatie aan Edukans. Hiermee creëert u een win-winsituatie. Dankzij beter onderwijs kunnen kansarme kinderen – op termijn - zélf hun omstandigheden verbeteren. Deze samenwerking geeft meerwaarde aan uw beleid voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Het draagt bij een goede balans tussen de '3 p's': de sociale (people), ecologische (planet) en economische (profit) aspecten van uw organisatie. Samen met Edukans legt u het accent op de 'p' van 'people'. U toont het sociale gezicht van uw organisatie en u neemt maatschappelijke verantwoordelijkheid.	S: Hiermee creëert u een win-winsituatie. A: Dankzij beter onderwijs kunnen kansarme kinderen – op termijn - zélf hun omstandigheden verbeteren.	1	4	0	0
1	Ontdek de zakelijke kansen en verbind uw organisatie aan Edukans. Hiermee creëert u een win-winsituatie. Dankzij beter onderwijs kunnen kansarme kinderen – op termijn - zélf hun omstandigheden verbeteren. Deze samenwerking geeft meerwaarde aan uw beleid voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Het draagt bij een goede balans tussen de '3 p's': de sociale (people), ecologische (planet) en economische (profit) aspecten van uw organisatie. Samen met Edukans legt u het accent op de 'p' van 'people'. U toont het sociale gezicht van uw organisatie en u neemt maatschappelijke verantwoordelijkheid.	S: Hiermee creëert u een win-winsituatie. A: Deze samenwerking geeft meerwaarde aan uw beleid voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO).	1	4	0	0
1	Ontdek de zakelijke kansen en verbind uw organisatie aan Edukans. Hiermee creëert u een win-winsituatie. Dankzij beter onderwijs kunnen kansarme kinderen – op termijn - zélf hun omstandigheden verbeteren. Deze samenwerking geeft meerwaarde aan uw beleid voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Het draagt bij een goede balans tussen de '3 p's': de sociale (people), ecologische (planet) en economische (profit) aspecten van uw organisatie. Samen met Edukans legt u het accent op de 'p' van 'people'. U toont het sociale gezicht van uw organisatie en u neemt maatschappelijke verantwoordelijkheid.	S: Deze samenwerking geeft meerwaarde aan uw beleid voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). A: Het draagt bij een goede balans tussen de '3 p's': de sociale (people), ecologische (planet) en economische (profit) aspecten van uw organisatie. Samen met Edukans legt u het accent op de 'p' van 'people'.	1	4	0	0
1	Ontdek de zakelijke kansen en verbind uw organisatie aan Edukans. Hiermee creëert u een win-winsituatie. Dankzij beter onderwijs kunnen kansarme kinderen – op termijn - zélf hun omstandigheden verbeteren. Deze samenwerking geeft meerwaarde aan uw beleid	A: Het draagt bij een goede balans tussen de '3 p's': de sociale (people), ecologische (planet) en economische (profit) aspecten van uw organisatie. Samen met Edukans	1	4	0	0

	voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Het draagt bij een goede balans tussen de '3 p's': de sociale (people), ecologische (planet) en economische (profit) aspecten van uw organisatie. Samen met Edukans legt u het accent op de 'p' van 'people'. U toont het sociale gezicht van uw organisatie en u neemt maatschappelijke verantwoordelijkheid.	legt u het accent op de 'p' van 'people'. S: U toont het sociale gezicht van uw organisatie en u neemt maatschappelijke verantwoordelijkheid.				
1	De mogelijkheden. Er zijn tal van manieren om als bedrijf of ondernemer samen te werken met Edukans. U kunt: Edukans eenmalig steunen in het kader van een jubileum of periodiek (targetgerichte acties waarvan een deel van het target bestemd is voor Edukans); Edukans steunen met een percentage van loonsom, omzet, winst, ebitda; Edukans een gift geven in plaats van of als onderdeel van een kerstpakket aan uw relaties en/of werknemers; Uw organisatie/ medewerkers belangloos inzetten voor Edukans. Daarbij kunt u denken aan expertise of het ondersteunen van specifieke acties zoals Edukans. Schoenmaatjes.	(S): Werk samen met Edukans: A: Er zijn tal van manieren om als bedrijf of ondernemer samen te werken met Edukans.	0	8	0	0
1	Wat kan onze kerk doen voor Edukans? Als uw kerk zich inzet voor een school in een ontwikkelingsland, dan helpt u kansarme kinderen aan een betere toekomst. Steun daarom Edukans, samen met uw kerk. Ondersteun ons werk in brede zin of kies één bepaald project. Organiseer een actie of zet Edukans bijvoorbeeld op uw collecterooster.	A: Als uw kerk zich inzet voor een school in een ontwikkelingsland, dan helpt u kansarme kinderen aan een betere toekomst. S: Steun daarom Edukans, samen met uw kerk.	1	10	0	0
1	Wat kan onze kerk doen voor Edukans? Als uw kerk zich inzet voor een school in een ontwikkelingsland, dan helpt u kansarme kinderen aan een betere toekomst. Steun daarom Edukans, samen met uw kerk. Ondersteun ons werk in brede zin of kies één bepaald project. Organiseer een actie of zet Edukans bijvoorbeeld op uw collecterooster.	A: Als uw kerk zich inzet voor een school in een ontwikkelingsland, dan helpt u kansarme kinderen aan een betere toekomst. S: Ondersteun ons werk in brede zin of kies één bepaald project.	1	10	0	0
1	Wat kan onze kerk doen voor Edukans? Als uw kerk zich inzet voor een school in een ontwikkelingsland, dan helpt u kansarme kinderen aan een betere toekomst. Steun daarom Edukans, samen met uw kerk. Ondersteun ons werk in brede zin of kies één bepaald project. Organiseer een actie of zet Edukans bijvoorbeeld op uw collecterooster.	A: Als uw kerk zich inzet voor een school in een ontwikkelingsland, dan helpt u kansarme kinderen aan een betere toekomst. S: Organiseer een actie of zet Edukans bijvoorbeeld op uw collecterooster.	1	10	0	0
2	Onderwijs helpt écht. Ieder kind heeft recht op onderwijs. Onderwijs biedt kinderen kans op een goede toekomst. Maar nog te veel kinderen krijgen die kans niet. Omdat ze geen of slecht onderwijs volgen.	(S): Steun Edukans. A: Onderwijs helpt echt.	0	10	0	0
2	Onderwijs helpt écht. Ieder kind heeft recht op onderwijs. Onderwijs biedt kinderen kans op een goede toekomst. Maar nog te veel kinderen krijgen die kans niet. Omdat ze geen of slecht onderwijs volgen.	S: Onderwijs helpt écht. A: Onderwijs biedt kinderen kans op een goede toekomst.	0	2	0	0
2	Onderwijs helpt écht. Ieder kind heeft recht op onderwijs. Onderwijs biedt kinderen kans op een goede toekomst. Maar nog te veel kinderen krijgen die kans niet. Omdat ze geen of slecht onderwijs volgen.	(S): Steun Edukans. A: Ieder kind heeft recht op onderwijs.	0	7	0	0
2	Onderwijs helpt écht. Ieder kind heeft recht op onderwijs. Onderwijs biedt kinderen kans op een goede toekomst. Maar nog te veel kinderen krijgen die kans niet. Omdat ze geen of slecht onderwijs volgen.	(S): Steun Edukans. A: Maar nog te veel kinderen krijgen die kans niet. Omdat ze geen of slecht onderwijs volgen.	0	7	0	0
2	Door armoede, aids, een handicap, oorlog of discriminatie gaan wereldwijd 57 miljoen kinderen niet naar school. Daarom werkt Edukans met partnerorganisaties in ontwikkelingslanden aan meer scholen, meer schoolbanken, meer boeken en meer leraren. En aan de kwaliteit van het onderwijs.	(S): Steun Edukans. A: Door armoede, aids, een handicap, oorlog of discriminatie gaan wereldwijd 57 miljoen kinderen niet naar school.	0	7	0	0
2	Door armoede, aids, een handicap, oorlog of discriminatie gaan wereldwijd 57 miljoen kinderen niet naar school. Daarom werkt Edukans met partnerorganisaties in ontwikkelingslanden aan meer scholen, meer schoolbanken, meer boeken en meer leraren. En aan de kwaliteit van het onderwijs.	(S): Steun Edukans. A: Daarom werkt Edukans met partnerorganisaties in ontwikkelingslanden aan meer scholen, meer schoolbanken, meer boeken en meer leraren. En aan de kwaliteit van het onderwijs.	0	10	0	0
2	Ontwikkeling begint bij goed onderwijs. In de onderwijsprojecten van Edukans krijgen kinderen les in rekenen, lezen en schrijven. Ze leren ook om op te komen voor hun rechten. Gezondheid neemt een belangrijke plaats in de lessen in. Kinderen leren hoe je ziektes als diarree, malaria en hiv/aids kunt voorkomen. Edukans vindt het noodzakelijk dat ouders worden betrokken bij de school. Als ouders onderwijs voor hun kind aanmoedigen, blijft een kind op school. Door het onderwijs aan te passen aan de lokale omstandigheden, krijgen ook de meest kwetsbare kinderen lessen waar zij wat aan hebben.	(S): Steun Edukans. A: Ontwikkeling begint bij goed onderwijs.	0	10	0	0



2	Ontwikkeling begint bij goed onderwijs. In de onderwijsprojecten van Edukans krijgen kinderen les in rekenen, lezen en schrijven. Ze leren ook om op te komen voor hun rechten. Gezondheid neemt een belangrijke plaats in de lessen in. Kinderen leren hoe je ziektes als diarree, malaria en hiv/aids kunt voorkomen. Edukans vindt het noodzakelijk dat ouders worden betrokken bij de school. Als ouders onderwijs voor hun kind aanmoedigen, blijft een kind op school. Door het onderwijs aan te passen aan de lokale omstandigheden, krijgen ook de meest kwetsbare kinderen lessen waar zij wat aan hebben.	S: Ontwikkeling begint bij goed onderwijs. A: In de onderwijsprojecten van Edukans krijgen kinderen les in rekenen, lezen en schrijven. Ze leren ook om op te komen voor hun rechten. Gezondheid neemt een belangrijke plaats in de lessen in. Kinderen leren hoe je ziektes als diarree, malaria en hiv/aids kunt voorkomen.	0	2	0	0
2	Ontwikkeling begint bij goed onderwijs. In de onderwijsprojecten van Edukans krijgen kinderen les in rekenen, lezen en schrijven. Ze leren ook om op te komen voor hun rechten. Gezondheid neemt een belangrijke plaats in de lessen in. Kinderen leren hoe je ziektes als diarree, malaria en hiv/aids kunt voorkomen. Edukans vindt het noodzakelijk dat ouders worden betrokken bij de school. Als ouders onderwijs voor hun kind aanmoedigen, blijft een kind op school. Door het onderwijs aan te passen aan de lokale omstandigheden, krijgen ook de meest kwetsbare kinderen lessen waar zij wat aan hebben.	S: Edukans vindt het noodzakelijk dat ouders worden betrokken bij de school. A: Als ouders onderwijs voor hun kind aanmoedigen, blijft een kind op school.	0	10	0	0
2	'Het leukste op school vind ik Swahili. Ik ben blij dat ik naar school kan. Mijn twee vriendinnen gaan niet. Zij helpen thuis mee en hoeden de geiten van hun familie. Als ik thuis kom, ga ik spelen. En ik houd heel erg van zingen!' Ruth (6), Kenia	'Het leukste op school vind ik Swahili. Ik ben blij dat ik naar school kan. Mijn twee vriendinnen gaan niet. Zij helpen thuis mee en hoeden de geiten van hun familie. Als ik thuis kom, ga ik spelen. En ik houd heel erg van zingen!' Ruth (6), Kenia	0	13	0	0
2	'De kinderen op onze school hebben grote dromen. De één wil piloot worden, de ander chirurg en de volgende sportheld. Wij geven ze een goede basis, zodat ze hun dromen kunnen waarmaken'. Fuad Hassen, leerkracht op de Hermata Primary School, Ethiopië	'De kinderen op onze school hebben grote dromen. De één wil piloot worden, de ander chirurg en de volgende sportheld. Wij geven ze een goede basis, zodat ze hun dromen kunnen waarmaken'. Fuad Hassen, leerkracht op de Hermata Primary School, Ethiopië	0	13	0	0
2	'Onderwijs is de basis van je leven. Met opgeleide mensen kan een land zich écht ontwikkelen. In Kenia mochten wij schoendozen met schoolspullen en speelgoed uitdelen van de Edukansactie Schoenmaatjes. Eén van de meest indrukwekkende momenten van ons leven. Mooier dan welke award ook!' Nick & Simon, ambassadeurs van Edukans	'Onderwijs is de basis van je leven. Met opgeleide mensen kan een land zich écht ontwikkelen' Nick & Simon, ambassadeurs van Edukans	0	12	1	0
2	Edukans in het kort: Edukans is dé ontwikkelingsorganisatie voor onderwijs; Jaarlijks steunt Edukans ruim 200 onderwijsprojecten; Edukans steunt projecten in Ghana, Ethiopië, Kenia, Malawi, Oeganda, Zambia, DR Congo, Bolivia, Peru, Suriname en India; Edukans werkt aan STER-scholen. Kinderen krijgen goede en nuttige lessen. Er zijn veilige lokalen en toiletten. De leerkrachten zijn goed, de organisatie is in orde en ouders zijn betrokken; Edukans betreft jaarlijks 350.000 Nederlandse kinderen en jongeren bij onderwijs in ontwikkelingslanden.	S: Edukans is dé ontwikkelingsorganisatie voor onderwijs. A: Jaarlijks steunt Edukans ruim 200 onderwijsprojecten	1	2	0	0
2	Edukans in het kort: Edukans is dé ontwikkelingsorganisatie voor onderwijs; Jaarlijks steunt Edukans ruim 200 onderwijsprojecten; Edukans steunt projecten in Ghana, Ethiopië, Kenia, Malawi, Oeganda, Zambia, DR Congo, Bolivia, Peru, Suriname en India; Edukans werkt aan STER-scholen. Kinderen krijgen goede en nuttige lessen. Er zijn veilige lokalen en toiletten. De leerkrachten zijn goed, de organisatie is in orde en ouders zijn betrokken; Edukans betreft jaarlijks 350.000 Nederlandse kinderen en jongeren bij onderwijs in ontwikkelingslanden.	S: Edukans is dé ontwikkelingsorganisatie voor onderwijs. A: Edukans steunt projecten in Ghana, Ethiopië, Kenia, Malawi, Oeganda, Zambia, DR Congo, Bolivia, Peru, Suriname en India.	1	2	0	0
2	Edukans in het kort: Edukans is dé ontwikkelingsorganisatie voor onderwijs; Jaarlijks steunt Edukans ruim 200 onderwijsprojecten; Edukans steunt projecten in Ghana, Ethiopië, Kenia, Malawi, Oeganda, Zambia, DR Congo, Bolivia, Peru, Suriname en India; Edukans werkt aan STER-scholen. Kinderen krijgen goede en nuttige lessen. Er zijn veilige lokalen en toiletten. De leerkrachten zijn goed, de organisatie is in orde en ouders zijn betrokken; Edukans betreft jaarlijks 350.000 Nederlandse kinderen en jongeren bij onderwijs in ontwikkelingslanden.	S: Edukans is dé ontwikkelingsorganisatie voor onderwijs. A: Edukans werkt aan STER-scholen. Kinderen krijgen goede en nuttige lessen. Er zijn veilige lokalen en toiletten. De leerkrachten zijn goed, de organisatie is in orde en ouders zijn betrokken	1	2	0	0
2	Edukans in het kort: Edukans is dé ontwikkelingsorganisatie voor onderwijs; Jaarlijks steunt Edukans ruim 200 onderwijsprojecten; Edukans steunt projecten in Ghana, Ethiopië, Kenia, Malawi, Oeganda, Zambia, DR Congo, Bolivia, Peru, Suriname en India; Edukans werkt aan STER-scholen. Kinderen krijgen goede en nuttige	S: Edukans is dé ontwikkelingsorganisatie voor onderwijs. A: Edukans betreft jaarlijks 350.000 Nederlandse kinderen en jongeren bij onderwijs in ontwikkelingslanden.	1	2	0	0

	lessen. Er zijn veilige lokalen en toiletten. De leerkrachten zijn goed, de organisatie is in orde en ouders zijn betrokken; Edukans betreft jaarlijks 350.000 Nederlandse kinderen en jongeren bij onderwijs in ontwikkelingslanden.					
2	Geef kinderen een kans op school. Ieder kind heeft recht op onderwijs. Steun Edukans en word donateur. Zo helpt u concreet meer kinderen naar school. Meld u aan met de antwoordkaart. U kunt ook donderen via onze website: <a href="http://www.edukans.nl">www.edukans.nl</a> .	S: Geef kinderen een kans op school. A: Ieder kind heeft recht op onderwijs.	1	7	0	0
2	Geef kinderen een kans op school. Ieder kind heeft recht op onderwijs. Steun Edukans en word donateur. Zo helpt u concreet meer kinderen naar school. Meld u aan met de antwoordkaart. U kunt ook donderen via onze website: <a href="http://www.edukans.nl">www.edukans.nl</a> .	A: Ieder kind heeft recht op onderwijs. S: Steun Edukans en word donateur.	1	7	0	0
2	Geef kinderen een kans op school. Ieder kind heeft recht op onderwijs. Steun Edukans en word donateur. Zo helpt u concreet meer kinderen naar school. Meld u aan met de antwoordkaart. U kunt ook donderen via onze website: <a href="http://www.edukans.nl">www.edukans.nl</a> .	S: Steun Edukans en word donateur. A: Zo helpt u concreet meer kinderen naar school.	1	10	0	0
2	Ieder kind heeft recht op onderwijs. Ik geef kinderen een kans!	(S): Steun Edukans. A: Ik geef kinderen een kans!	0	7	0	0
2	Learn4work zet zich in voor goed beroepsonderwijs voor jongeren in Afrika. Het verbindt Afrikaanse en Nederlandse organisaties, opleidingen en mensen. Zo draagt Learn4Work bij aan meer jongeren die een vak leren, verbeterde kwaliteit van vakopleidingen en een goede doorstroming naar de arbeidsmarkt.	(S): Steun onze scholenprogramma's. A: Learn4Work zet zich in voor goed beroepsonderwijs voor jongeren in Afrika.	0	10	0	0
2	Learn4work zet zich in voor goed beroepsonderwijs voor jongeren in Afrika. Het verbindt Afrikaanse en Nederlandse organisaties, opleidingen en mensen. Zo draagt Learn4Work bij aan meer jongeren die een vak leren, verbeterde kwaliteit van vakopleidingen en een goede doorstroming naar de arbeidsmarkt.	S: Learn4work zet zich in voor goed beroepsonderwijs voor jongeren in Afrika. A: Het verbindt Afrikaanse en Nederlandse organisaties, opleidingen en mensen. Zo draagt Learn4Work bij aan meer jongeren die een vak leren, verbeterde kwaliteit van vakopleidingen en een goede doorstroming naar de arbeidsmarkt.	0	10	0	0
2	'Malawiaanse en Nederlandse leerkrachten leren van elkaar. De programma's maken écht verschil. Op de scholen wordt veel beter lesgegeven. En het mooie is: deze scholen zijn een voorbeeld voor veel andere scholen in Malawi'. Rober Mponela, coördinator Edukans onderwijsprogramma in Malawi.	'Malawiaanse en Nederlandse leerkrachten leren van elkaar. De programma's maken écht verschil. Op de scholen wordt veel beter lesgegeven. En het mooie is: deze scholen zijn een voorbeeld voor veel andere scholen in Malawi'. Rober Mponela, coördinator Edukans onderwijsprogramma in Malawi.	0	12	0	0
2	Wereldwijd gaan 57 miljoen kinderen niet naar school. Onderwijs maakt weerbaar, geeft kinderen vaardigheden waar ze hun leven lang profijt van hebben. Daarom werkt Edukans aan meer scholen, schoolbanken, schoolborden, meer boeken en leraren in ontwikkelingslanden. <a href="http://www.edukans.nl">www.edukans.nl</a> .	(S): Steun Edukans. A: Wereldwijd gaan 57 miljoen kinderen niet naar school.	0	7	0	0
2	Wereldwijd gaan 57 miljoen kinderen niet naar school. Onderwijs maakt weerbaar, geeft kinderen vaardigheden waar ze hun leven lang profijt van hebben. Daarom werkt Edukans aan meer scholen, schoolbanken, schoolborden, meer boeken en leraren in ontwikkelingslanden. <a href="http://www.edukans.nl">www.edukans.nl</a> .	A: Onderwijs maakt weerbaar, geeft kinderen vaardigheden waar ze hun leven lang profijt van hebben. S: Daarom werkt Edukans aan meer scholen, schoolbanken, schoolborden, meer boeken en leraren in ontwikkelingslanden.	0	8	0	0
3	Hongersnood door El Niño bedreigt miljoenen mensen in Afrika. Om te overleven halen ouders hun kinderen van school. Edukans wil de allerarmste gezinnen helpen om te zorgen dat ook hun kinderen zich kunnen blijven ontwikkelen. Voor slechts 15 euro per maand kan Edukans een gezin ondersteunen met voedsel, een maand lang. Helpt u mee?	(S): Steun Edukans. A: Hongersnood door El Niño bedreigt miljoenen mensen in Afrika.	0	7	0	0
3	Hongersnood door El Niño bedreigt miljoenen mensen in Afrika. Om te overleven halen ouders hun kinderen van school. Edukans wil de allerarmste gezinnen helpen om te zorgen dat ook hun kinderen zich kunnen blijven ontwikkelen. Voor slechts 15 euro per maand kan Edukans een gezin ondersteunen met voedsel, een maand lang. Helpt u mee?	S: Edukans wil de allerarmste gezinnen helpen. A: om te zorgen dat ook hun kinderen zich kunnen blijven ontwikkelen.	1	10	0	0
3	Hongersnood door El Niño bedreigt miljoenen mensen in Afrika. Om te overleven halen ouders hun kinderen van school. Edukans wil de allerarmste gezinnen helpen om te zorgen dat ook hun kinderen zich kunnen blijven ontwikkelen. Voor slechts 15 euro per maand kan Edukans een gezin ondersteunen met voedsel, een maand lang. Helpt u mee?	(S): Steun Edukans. A: Voor slechts 15 euro per maand kan Edukans een gezin ondersteunen met voedsel, een maand lang.	0	8	0	0