



Retorica

Klassieke Talen

Cum Laude

Module

2

*Hoe woorden de  
wereld kunnen  
veranderen*

## Inhoudsopgave

Introductie	4
Korte beschrijving module	6
Les 1	10
Les 2	26
Les 3	52
Besluit	54
Bronnen	55
Docentenhandleiding	57

# Retorica Module 2

Floortje de Jonge

## Introductie

Waarom een lessenserie over retorica?

Grote redevoeringen hebben de koers van de geschiedenis bepaald. Had de Atheense staatsman Perikles Athene de gouden eeuw in kunnen leiden, als, zoals de dichter Eupolis beweerde, 'de godin der overreding niet op zijn lippen zat'? Had de zwarte bevolking van Amerika in hetzelfde tempo gelijke rechten gekregen als de blanke bevolking zonder Martin Luther Kings redevoering *I have a dream*? Had Barack Obama de Amerikaanse presidentsverkiezingen kunnen winnen zonder zijn charismatische optreden en zijn hoopvolle boodschap 'yes we can'? Maar er is ook een duistere kant. Adolf Hitler en Benito Mussolini waren eveneens charismatische redenaars. Hadden zij de wereld aan de rand van de afgrond kunnen brengen zonder hun retorische talenten?

Weinig mensen kunnen goed spreken en goed leren spreken is belangrijk voor de rest van je leven, ook als je niet een wereldleider bent. Neem bijvoorbeeld de volgende situaties:

- Je beste vriend gaat trouwen en je wilt hem toespreken
- Op de begrafenis van je opa wil je graag een mooi verhaal over hem vertellen
- Je bent docent en je houdt een toespraak voor een leerling op een diploma-uitreiking
- Je bent baas van een bedrijf en je hebt een jubilerende werknemer
- Je bent redacteur van een uitgeverij en je presenteert het boek van je sterauteur
- Je opent een wijnhandel en op de opening prijs je jouw bijzondere wijnen aan
- Je bent advocaat en houdt elke dag pleidooien
- Je bent politicus in de Tweede Kamer en je voert vurige debatten
- Je bent arts en je moet op een medische conferentie een verhaal houden
- Als leerling moet je weer zo'n zenuwslopende spreekbeurt houden

En er is nog meer! Als je leert goed te spreken, leer je tegelijkertijd ook analytisch denken door kritisch argumenten te onderzoeken en te wegen, je leert ordening aan te brengen in je gedachten, je leert fraai formuleren, je leert zelfverzekerd over te komen, je leert acteren, je leert te inspireren en je leert dat je iets te vertellen hebt en dat je dat kunt.

In de oudheid wisten ze hoe belangrijk goed leren spreken is. Athene had in de 5de eeuw een radicaal nieuwe staatsvorm gekregen: de democratie. In die democratie was een carrière in het openbare leven zonder redenaarstalent uitgesloten. Je bracht je plannen voor de volksvergadering in vurige pleidooien en daar werden de besluiten genomen. Rondreizende leraren, sofisten genaamd, gaven tegen betaling lessen in de kneepjes van het vak van de welsprekendheid. Het was dan ook daar, in Athene, dat voor het eerst systematische richtlijnen werden opgesteld voor de retorica. Eeuw na eeuw werden die richtlijnen verder uitgewerkt in handboeken en later weer door de Romeinen overgenomen en verder aangevuld in nieuwe handboeken met nieuwe ideeën en praktijkervaring. In het Griekse en Romeinse onderwijs was retorica de pijler van het schoolcurriculum. Alles stond in dienst van het spreken.

In 2008 won Barack Obama de Amerikaanse presidentsverkiezingen en daarmee werd voor het eerst in de geschiedenis een Afro-Amerikaans man president van het machtigste land ter wereld. Maar niet alleen dat. Volgens Ted Sorensen, speechschrijver van president John F. Kennedy, heeft Barack Obama welsprekendheid teruggebracht op het politieke toneel: 'This is the year when eloquence returned to political discourse in this country'. Maar waar in ons land is de retorica gebleven? Wij hebben weliswaar een debatcultuur, maar wij koesteren argwaan jegens het gebruik van mooie woorden en fraaie stijl. Kijk hoe onze huidige politici spreken. Vergelijk dat met het charisma van een Barack Obama of een Bill Clinton. Ligt het

antwoord niet bovenal in het onderwijs? In de Angelsaksische landen is op school veel aandacht voor schrijven, spreken en presenteren. In Nederland komt daar steeds meer aandacht voor, maar nog altijd te weinig. In geen ander land ter wereld is de gymnasiumtraditie echter zo sterk. Wij bestuderen de Griekse en Romeinse taal en cultuur, maar laten een gouden kans liggen. Dit is onze kans om de handboeken die de Grieken en de Romeinen ons hebben nagelaten, boordevol adviezen gebaseerd op eeuwenoude praktijkervaring, weer te gebruiken zoals ze bedoeld zijn, namelijk als richtlijnen om een redevoering op te stellen en voor te dragen. Dit is onze kans om grote redevoeringen te leren houden, maar ook om in bescheidener situaties een antwoord te hebben. Dit is onze kans om te leren vertellen wat je te vertellen hebt. Laten wij dus een voorbeeld aan de Klassieken nemen en hun richtlijnen bestuderen en onszelf de kunst die zij hebben uitgevonden eigen maken.

Hoe gaan we dat doen? We gaan kijken naar retorische technieken, we gaan leren van inspirerende redevoeringen uit de geschiedenis. We gaan zelf een redevoering opstellen, schrijven en voordragen. En ten slotte gaan we als retorische critici redevoeringen van anderen beoordelen aan de hand van een door onszelf opgesteld analysemodel.

De module bestaat uit drie lessen van ongeveer 3 à 4 uur (in totaal 12 uur). In les 1 bestuderen we retorische technieken uit de oudheid en analyseren we inspirerende redevoeringen uit de geschiedenis. In les 2 stellen we zelf een redevoering op volgens de richtlijnen van de handboeken van de klassieke retorica en dragen we die voor. En ten slotte in les 3 ontwerpen we met behulp van alle kennis die we hebben opgedaan een eigen analysemodel voor het beoordelen van redevoeringen. En als een echte expert beoordelen we met behulp van dat analysemodel een zelfgekozen redevoering.

Veel plezier!

Titel module		Retorica
Korte beschrijving inhoud module	Retorica speelt een zeer belangrijke rol in onze maatschappij: zowel in de politiek, reclame als ons dagelijks leven. In de klassieke oudheid is de theoretische basis voor retorica gelegd. Retorica was zowel in het oude Griekenland als in het Romeinse rijk een vast onderdeel van het schoolcurriculum en er zijn verschillende handboeken over geschreven. De kennis was gebaseerd op een enorme praktijkervaring, met name in de rechtspraak en in de politiek. Het klassieke systeem is nog altijd de basis voor de huidige retorica en de visies daarop. In deze lessenserie ga je kennis van de theorie van de klassieke retorica opdoen en die kennis toepassen op hedendaagse retorische situaties en redevoeringen. Je gaat leren hoe retorica werkt, o.a. aan de hand van beroemde redevoeringen (les 1), hoe je zelf een redevoering kunt maken (les 2) en hoe je redevoeringen kunt beoordelen (les 3).	
Inleiding (les 1)	In deze les leer je hoe retorische technieken werken, je verdiept je in de morele aspecten van retorica en je analyseert beroemde redevoeringen.	
Verdieping (les 2)	Aan de hand van de klassieke leer van de retorica, leer je in 5 stappen een goede redevoering opstellen, schrijven en voordragen.	
Verdieping (les 3)	Je bent expert geworden op het gebied van retorica en je ontwerpt in deze les een analysemodel voor redevoeringen. Dat analysemodel pas je toe op een redevoering en je verwerkt het in een column, krantenartikel, weblog enz..	
Introductie les 1		
Modulenaam	Retorica	
Titel les	Retorica en beroemde redevoeringen	
Wijze van introductie (Evt. met plaatje en filmpje)	Filmpje collage van beroemde redevoeringen	
Hoofdvraag	Hoe werken retorische technieken en retorica?	

Wat ga je doen?	
Opdracht	Je gaat onderzoeken hoe retorische technieken werken aan de hand van verschillende opdrachten. Je discussieert over de morele aspecten van retoriek. In de voordrachtwedstrijd kun je jouw spreekvaardigheid en theatrale vaardigheden tonen. Je analyseert beroemde redevoeringen en presenteert een redevoering naar keuze. Dit resulteert in het klassikaal opstellen van 10 gouden regels voor het houden van een geweldige redevoering.
Aanpak	De docent introduceert de onderwerpen, toont de filmfragmenten, geeft instructie, stelt en leidt de discussievragen. Jij levert jouw bijdrage door aan de opdrachten te werken en bij te dragen aan de discussies. Nabespreking volgt in groepjes en klassikaal. Bij de voordrachtwedstrijd en onderdeel 5 (analyse beroemde redevoeringen) werk je zelfstandig en leid je de presentaties. De rol van de docent is daar meer op de achtergrond.
Activiteiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filmfragmenten bekijken en analyseren</li> <li>• Vragen die betrekking hebben op retorica analyseren en daarover discussiëren</li> <li>• Voordracht oefenen</li> <li>• Analyseren van beroemde redevoeringen</li> <li>• Presenteren</li> </ul>
Wat moet je daarvoor kennen en/of kunnen?	
Vereiste kennis / vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analytisch denken</li> <li>• elementaire kennis van gebruik computer/internet</li> <li>• goede passieve kennis van het Engels</li> </ul>
Wenselijke kennis / vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• spreekvaardigheid</li> <li>• presentatievaardigheden</li> <li>• enige kennis van retorica bij andere vakken</li> <li>• basale kennis actuele politiek</li> <li>• basale kennis geschiedenis</li> <li>• toneelvaardigheden</li> </ul>

**Wat ga je leren?**

Kennis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wat is een redevoering?</li> <li>• wat zijn retorische technieken?</li> <li>• kennis van de leer van Aristoteles</li> <li>• herkennen en analyseren van retorische technieken in verschijningsvormen van de huidige maatschappij</li> <li>• kennis van morele dilemma's die spelen bij retorica</li> <li>• leren voordragen en spreekvaardigheid</li> <li>• tools om redevoeringen te analyseren</li> <li>• kennis van enkele grote redenaars en redevoeringen uit de geschiedenis</li> </ul>
Vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analyseren van complexe vraagstukken die betrekking hebben op retorica</li> <li>• verbanden leggen tussen klassieke retorische technieken en verschijningsvormen in de huidige maatschappij</li> <li>• reflecteren op morele dilemma's die spelen bij retorica</li> <li>• leren voordragen: gebruik stem, houding, gebaren enz.</li> <li>• leren analyseren van redevoeringen op verschillende aspecten</li> <li>• leren selecteren</li> <li>• leren presenteren</li> </ul>
Attitudes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kritisch/ analytische houding ten aanzien van verschillende aspecten die spelen bij retorica</li> <li>• eigen visies/ ideeën integreren in de lesmodule</li> <li>• bereidheid om risico's te nemen en creatief te zijn</li> </ul>

**Wat moet je opleveren?**

Eisen eindopdracht	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Er is geen afsluitende eindopdracht, maar kleinere deelopdrachten die klassikaal worden besproken.</li> <li>• je schrijft na afloop van deze inleidende module een kort verslag, waarin je opschrijft wat je van deze module hebt geleerd en wat je met die kennis kunt in je verdere leven. Dit verslag voeg je toe aan je portfolio.</li> </ul>
Beoordelingscriteria eindopdracht	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verslag is in correct Nederlands opgesteld.</li> <li>• Verslag heeft een inleiding, een middenstuk en een conclusie.</li> <li>• Argumenten vertonen samenhang en volgen logisch op elkaar.</li> <li>• Eindopdracht wordt aan portfolio toegevoegd.</li> </ul>

**Welke bronnen mag/moet je gebruiken?**

Verplichte bronnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filmpjes op youtube. Zie les 1.</li> <li>• Werkblad 1 t/m 5. Zie les 1.</li> </ul>
Facultatieve bronnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verschillende sites op internet, zoals aangegeven in les 1.</li> <li>• Boeken voor achtergrondinformatie, zie bronnenlijst.</li> </ul>



# Les 1

## Retorica en beroemde redevoeringen

### 1. Inleiding: de macht van het woord

Bekijk de collage van een aantal beroemde redevoeringen uit de 20ste en 21ste eeuw.

*Inspiring speeches of the 20th century*

<http://goo.gl/lzrnF> (youtube)

1. Welke historische betekenis hebben de personen in het filmpje? Schrijf op wat je weet.
2. Waar gaan de redevoeringen in het filmpje over? Schrijf op wat je weet.
3. Bekijk werkblad 1. Verbind uitspraken uit beroemde redevoeringen met de personen.
4. Kunnen redevoeringen volgens jou de wereld veranderen?
5. Wat is een redevoering? Formuleer een definitie.

### 2. Aristoteles' overredingsmiddelen: ethos, logos en pathos

#### Ethos, logos en pathos: de theorie

1. Stel jij bent op een erg leuk feestje. Jij hebt met je ouders afgesproken om op een bepaald tijdstip thuis te zijn. Jij wilt je ouders overtuigen om een uurtje later thuis te mogen komen. Hoe doe je dat? Noteer een aantal argumenten.
2. Bekijk het filmpje *Ethos, Logos, Pathos*, waarin Ari zijn moeder overtuigt om die avond een pizza af te halen. Het filmpje legt de theorie van Aristoteles' drie overredingsmiddelen uit. <http://goo.gl/Z3dBx> (youtube)
3. Voor de theorie op papier, zie werkblad 2. Waaronder vallen de argumenten uit vraag 1?

#### Ethos, logos en pathos: de reclame

Overall in de reclame vind je Aristoteles' drie overredingsmiddelen terug, het liefst in een combinatie van twee of drie van deze overredingsmiddelen.

### 4. Tandpasta

In tandpasta zit als werkzaam bestanddeel fluor. Verder zit er hoofdzakelijk een beetje zeep- en schuurmiddel in en smaakstof. In Nederland worden bijna alle tandpasta's in één fabriek gemaakt. Bekijk de tandpastareclames op youtube.

- a. Noteer welke overredingsmiddelen je herkent. Kijk naar woorden, beelden en geluid/muziek.
- b. Waarom denk je dat de makers van de reclame voor die overredingsmiddelen hebben gekozen?

*Oral-B pro expert reclame.*

<http://goo.gl/cVBpX>

*Reclame – Aquafresh.*

<http://goo.gl/qroMG>

*Reclame Prodent.*

<http://goo.gl/Poe4D>

*Reclame Sensodyne.*

<http://goo.gl/g3Cys>

### 5. Andere reclamespotjes.

Bekijk nog een aantal andere reclames en beantwoord dezelfde vragen als bij de tandpasta-reclame.

*Parfum. D&G Scarlett Johansson The One spot.*

<http://goo.gl/qe8af>

*Goede doelen. Reclamespot Giro 555: Hoorn van Afrika.*

<http://goo.gl/fsSVF>

*Verzekeringen. OHRA Commercial Bom in eend (2011)*

<http://goo.gl/ckeDf>

#### Ethos, logos en pathos: de politiek

Hoe probeer je als politicus mensen te winnen voor een beleidsplan of een politieke boodschap en hoe overtuig jij je kiezers om op jou te stemmen? Doe je dat met een positieve of negatieve boodschap?

### 6. Bekijk de volgende politieke boodschappen van de Amerikaanse presidenten George Bush en Barack Obama en twee campagnespotjes van Barack Obama.

- a. Noteer welke overredingsmiddelen je herkent.
- b. Waarom denk je dat de politici voor die overredingsmiddelen hebben gekozen?
- c. Is volgens jou een positieve boodschap retorisch sterker? Waarom wel/ niet? 'Politics of fear':

*George: Saddam Hussein has weapons of mass destruction*

<http://goo.gl/8d3CA>

*Obama's plan voor gezondheidszorg:*

*Obamacare: Delivering Affordable Healthcare*

<http://goo.gl/BkNlh>

*Kandidaat president van de Verenigde Staten in 2008:*

*Barack Obama inspirational TV ad*

<http://goo.gl/yZs7s>

*Kandidaat president van de Verenigde Staten in 2012:*

*Pay no taxes – Obama TV ad*

<http://goo.gl/23KFs>

**Extra opdrachten.**

Kies uit vraag 7 of 8.

7. Wie is de meest overtuigende Nederlandse politicus?
- Luister naar een recent stukje debat/ betoog van een Nederlandse politicus naar keuze (op tv of uitzending gemist) en noteer welk aristotelisch overredingsmiddel hij/zij het meest inzet.
  - Schrijf de meest overtuigende of meest opvallende uitspraak op een papiertje met daarachter het overredingsmiddel.
  - Presentatie van Nederlandse politici met hun overredingsmiddelen. Wie is de meest overtuigende of opvallende Nederlandse politicus? Verkiezing.
8. Maak zelf een reclame voor tandpasta of een ander product.
- Bedenk van tevoren welke aristotelische overredingsmiddelen je in wilt zetten.
  - Bedenk dat overredingsmiddelen in reclame zowel in woorden, beelden als geluiden/ muziek zitten.
  - Maak een filmpje van jullie reclame en laat dat zien aan de rest van de klas.
  - Verkiezing van de meest overtuigende reclame.

**3. Het morele dilemma: woorden manipuleren**

Op de Nazi-bijeenkomst in Neurenberg (1934) houdt Adolf Hitler verschillende redevoeringen. De bijeenkomst is vastgelegd door Leni Riefenstahl in de film *Triumph des Willens*. Luister en bekijk op youtube een fragment van de laatste redevoering die Adolf Hitler op dit partijcongres hield. *Adolf Hitler Closing Speech Triumph of the Will* <http://goo.gl/wnoIV>

- Vind je Adolf Hitler een goede redenaar? Waarom wel of waarom niet? Noteer argumenten.
- Hoe denk jij over de volgende 3 stellingen?

Stelling 1 Retorica is negatief: Mensen worden gemanipuleerd en de waarheid wordt geweld aangedaan.

Stelling 2 Retorica is positief: Iedereen heeft het recht om iemand anders te overtuigen.

Verantwoordelijkheden liggen geheel bij het publiek.

Stelling 3 De staat of de wet bewaakt de grenzen: Het gevaar van retorica is daarmee afdoende ondervangen.

- Is manipuleren met woorden volgens jou een gevaar in de huidige samenleving?
- Extra opdracht. Eind jaren '30 begint Charlie Chaplin te werken aan een satirische film over Adolf Hitler, *The Great Dictator*. Hij kon toen nog niet overzien welke plannen Hitler koesterde en uitvoerde in de jaren die zouden volgen. De geschiedenis maakt duidelijk dat Chaplin een buitengewoon scherp inzicht heeft gehad. Bekijk de redevoering aan het slot van de film, waarin een Joodse kapper per ongeluk wordt aangezien voor de dictator Adenoid Hynkel. In plaats van de dictator houdt de kapper de redevoering. *Hinkel The Great Dictator – Final Speech of the Barber* [http://goo.gl/DHafJ\\_](http://goo.gl/DHafJ_)  
In welk opzicht is dit een parodie/ persiflage op de redevoeringen van Hitler?

**Voordrachtwedstrijd****Inleiding**

Volgens de beroemdste redenaar uit de Griekse oudheid, Demosthenes, kan je een redevoering maken of breken door de voordracht. 'De voordracht, de voordracht, de voordracht' zei hij, als men hem vroeg wat hij het belangrijkste onderdeel van de redevoering vond. De voordracht bestaat uit twee elementen: de stem en lichaamshouding/ gebaren. Voordragen is eigenlijk een beetje toneel spelen.

Bekijk fragmenten van de Amerikaanse komiek Steve Bridges als Amerikaanse presidenten.

Steve Bridges als Barack Obama:

<http://goo.gl/i3LCO>

Steve Bridges als George Bush:

<http://goo.gl/iAETq>

**Opdracht**

Kun jij overtuigend spreken? Je hebt twee opties. A is eenvoudiger, B iets moeilijker. Kies één van de twee.

A. Kies een fragment van een bekende redevoering (maximaal 2 minuten).

- Bekijk het fragment op youtube en bestudeer de voordracht.
- Oefen de voordracht.
- Draag dit fragment voor in de stijl van de spreker (imitatie of persiflage) of kies voor een eigen stijl die recht doet aan de redevoering.

B. Schrijf een stukje redevoering in de stijl van je favoriete redenaar (maximaal 2 minuten).

- Bestudeer de stijl van je favoriete redenaar door allerlei fragmenten te bekijken en goed te kijken naar karakteristieke trekjes in schrijfstijl, stem, gebaren enz.
- Schrijf een stukje tekst in de stijl van de redenaar.
- Oefen de voordracht.

Algemeen: denk bij de voordracht aan stemgebruik – houding – gebaren – gezichtsuitdrukking – uiterlijke verzorging enz. Zie werkblad 3.

**Wedstrijd**

1. Presentatie in de klas

- Alle leerlingen dragen hun fragment voor.
- Alle leerlingen laten op youtube het uitgekozen fragment zien in de originele voordracht (A) of een fragment van hun favoriete redenaar, waarin de stijl tot zijn recht komt (B).

2. Beoordeling

- De leerlingen kiezen van werkblad 3 de rubrics die ze relevant vinden en willen gebruiken en beoordelen elkaars voordracht.
- Op basis van de rubrics wordt de winnaar van de voordrachtwedstrijd gekozen.

#### 4. Martin Luther King *I have a dream* (1963)

Bekijk de redevoering op youtube: *I have a dream... Martin Luther King – August 23 1963*  
<http://goo.gl/SZY7K>.

Voor de uitgeschreven tekst, zie werkblad 4.

1. Wat maakt deze redevoering volgens jou zo krachtig? Noteer 3 aspecten.
2. Wat valt je op aan de volgende elementen van deze redevoering:
  - a. de overredingsmiddelen ethos, logos en pathos
  - b. de inhoud/boodschap
  - c. de opbouw
  - d. de stijl
  - e. de voordracht

Kijk voor achtergrondinformatie en deelvragen op werkblad 5.

3. Bekijk de volgende TED-talk van Nancy Duarte op [www.ted.com](http://www.ted.com).  
 Nancy Duarte *The secret structure of great talks* <http://goo.gl/qtbvE>.

Zie je een verband tussen de analyse van Nancy Duarte en je eigen analyse in vraag 2?

#### 5. Analyse beroemde redevoeringen

1. Presenteer een beroemde redevoering naar keuze. Werk in tweetallen. De presentatie duurt maximaal 7 minuten en bevat de onderdelen, zoals aangegeven in het kader.

##### Presentatie redevoering

- Fragment van de redevoering op youtube.
- Achtergrond van de redevoering
- Kernthema/ centrale boodschap van de redevoering
- 1 opvallend retorisch aspect

##### Werkwijze

- a. Kies een beroemde redevoering. Oriënteer je bijvoorbeeld met behulp van deze sites:  
[http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_speeches](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_speeches)  
<http://www.americanrhetoric.com/top100speechesall.html>  
<http://www.guardian.co.uk/theguardian/series/greatspeeches>  
[www.historyplace.com/speeches/previous.htm](http://www.historyplace.com/speeches/previous.htm)  
[www.history.com/speeches](http://www.history.com/speeches)
- b. Breng kort de achtergrond van de redevoering in kaart (research internet): Wie is de redenaar? Wat is de titel van zijn/ haar redevoering? Waar en wanneer hield hij/zij de redevoering? Waarom hield hij/zij een redevoering? Hoe verliep het?
- c. Luister naar de redevoering. Wat is het kernthema of de centrale boodschap van de redevoering? Kijk naar kernwoorden door een 'wordcloud' te maken via het programma [www.wordle.net](http://www.wordle.net) of <http://worditout.com>.
- d. Wat vind je retorisch opvallend aan deze redevoering? Kijk naar de verschillende aspecten van een redevoering: de aristotelische overredingsmiddelen, inhoud/ boodschap, opbouw, taalgebruik en voordracht (als er een opname is van de redevoering)
- e. Kies van de hierboven genoemde aspecten slechts één aspect uit dat jullie heel opvallend/ overtuigend vinden en werk dat helemaal uit voor jullie presentatie.
- f. Bereid een presentatie voor over jullie redevoering. Laat een fragment horen (of lezen als er geen voordracht is), bespreek de achtergrond van de redevoering (b), het kernthema of centrale boodschap (c) en één retorisch opvallend aspect (e). Je mag PowerPoint of Prezi gebruiken, maar let erop dat je niet teveel slides gebruikt, weinig woorden per slide en vooral beelden en geluidsfragmenten!

2. Presenteer als tweetal de redevoering. Zorg ervoor dat je allebei een deel van de presentatie voor je rekening neemt. De duur is maximaal 7 minuten.

Na het zien van alle presentaties:

3. Formuleer 3 tips voor het houden van een mooie en overtuigende redevoering.
4. Formuleer klassikaal 10 gouden regels voor het houden van een mooie redevoering.



**Wereldberoemde redevoeringen uit de geschiedenis en de literatuur**

1. *'I have cherished the ideal of a democratic and free society in which all persons live together in harmony and with equal opportunities. It is an ideal which I hope to live for and to achieve. But if needs be, it is an ideal for which I am prepared to die.'*
2. *'De bestuursvorm van onze stad hebben we niet ontleend aan de instellingen van naburige steden. Wijzelf zijn eerder een voorbeeld voor anderen, dan andersom. Bij ons berust de macht niet bij weinigen, maar bij velen, en daarom wordt onze bestuursvorm democratie genoemd. Volgens de wet heeft iedereen dezelfde rechten als het gaat om onderlinge geschillen. En als we moeten bepalen wie het meest geschikt is om een openbaar ambt te vervullen, dan geven we niet de voorkeur aan iemand, omdat hij tot een bepaalde klasse behoort, maar kijken we vooral naar persoonlijke kwaliteit. Ook wie arm is wordt niet uit openbare ambten geweerd omdat hij geen aanzien geniet, als hij maar de mogelijkheid heeft om iets goeds tot stand te brengen voor de stad. In vrijheid nemen wij deel aan het bestuur van de stad en in vrijheid staan wij tegenover elkaar als we ergens ongelukkig over zijn in het dagelijkse verkeer.'*
3. *'It is rather for us to be here dedicated to the great task remaining before us—that from these honored dead we take increased devotion to that cause for which they gave the last full measure of devotion—that we here highly resolve that these dead shall not have died in vain—that this nation, under God, shall have a new birth of freedom—and that government of the people, by the people, for the people, shall not perish from the earth.'*
4. *'And I've seen the promised land. I may not get there with you. But I want you to know tonight, that we, as a people, will get to the promised land. And I 'm happy tonight. I'm not worried about anything. I'm not fearing any man. Mine eyes have seen the glory of the coming of the Lord.'*
5. *'Where we are met with cynicism, and doubt, and those who tell us that we can't, we will respond with that timeless creed that sums up the spirit of a people: Yes We Can.'*
6. *'Maar nu is het tijd dat wij weggaan, ik om te sterven, u om te leven. Wie van ons een beter lot wacht, is niemand duidelijk behalve god.'*
7. *Hoe lang nog, Catilina, zal jij ons geduld misbruiken? Hoelang nog zal ook die waanzin van jou ons bespotten? Tot welke grens zal jouw teugelloze arrogantie zich doen gelden?'*
8. *'Gelukkig wie zuiver van hart zijn,  
want zij zullen God zien.  
Gelukkig de vredestichters,  
want zij zullen kinderen van God genoemd worden.  
Gelukkig wie vanwege de gerechtigheid vervolgd worden,  
want voor hen is het koninkrijk van de hemel.  
Gelukkig zijn jullie wanneer ze je omwille van mij uitschelden, vervolgen en van allerlei kwaad betichten.'*
9. *'Friends, Romans, countrymen, lend me your ears;  
I come to bury Caesar, not to praise him.  
The evil that men do lives after them;  
The good is oft interred with their bones;  
So let it be with Caesar.'*

10. *'Ich bin ein Berliner.'*

11. *'I say to the House as I said to ministers who have joined this government, have nothing to offer but blood, toils, tears and sweat. We have before us an ordeal of the most grievous kind. We have before us many, many months of struggle and suffering.'*
12. *'We shall go on to the end, we shall fight in France, we shall fight on the seas and oceans, we shall fight with growing confidence and growing strength in the air, we shall defend our island, whatever the cost may be, we shall fight on the beaches, we shall fight on the landing grounds, we shall fight in the fields and in the streets, we shall fight in the hills; we shall never surrender...'*
13. *'... the only thing we have to fear is fear itself'*
14. *'And so, my fellow Americans, ask not what your country can do for you – ask what you can do for your country. My fellow citizens of the world, ask not what America will do for you, but what together we can do for the freedom of a man.'*
15. *'I have a dream that my four little children will one day live in a nation where they will not be judged by the color of their skin but by the content of their character.'*
16. *'General Secretary Gorbachev, if you seek peace, if you seek prosperity for the Soviet Union and Eastern Europe, if you seek liberalization: come here to this gate! Mr Gorbachev, open this gate! Mr Gorbachev, tear down this wall!'*

Combineer de uitspraken met de juiste personen:

Martin Luther King 2x – John F. Kennedy 2x – Perikles (grafrede in Thucydides) – Cicero – Winston Churchill 2x – Jezus Christus – Socrates – Marcus Antonius (in Shakespeare) – Ronald Reagan – Abraham Lincoln – Franklin D. Roosevelt – Barack Obama – Nelson Mandela

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_
11. \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_
13. \_\_\_\_\_
14. \_\_\_\_\_
15. \_\_\_\_\_
16. \_\_\_\_\_

**Werkblad 2 Ethos, logos, pathos****De aristotelische overredingsmiddelen: ethos, logos, pathos**

Het talent van een redenaar blijkt niet zozeer uit *wat* hij of zij zegt, maar vooral uit *hoe* hij of zij dat zegt. Hoe verpak je de boodschap op een zodanige manier dat je mensen overtuigt? Er zijn drie overredingsmiddelen die je in kunt zetten: ethos, logos en pathos. Deze overredingsmiddelen zijn door Aristoteles voor het eerst op schrift gesteld.

In elke retorische situatie zijn drie elementen aanwezig:

1. De spreker
2. De boodschap/ het verhaal
3. Het publiek

De drie aristotelische overredingsmiddelen zetten elk op één van deze drie elementen in.

ethos > spreker

logos > boodschap/ verhaal

pathos > publiek

**Ethos** is verbonden met de spreker. Als spreker probeer je van jezelf een zo gunstig mogelijk beeld te scheppen, zodat het publiek je gelooft. Je kunt dat op drie manieren doen:

- Wek de indruk dat je verstand hebt van de zaken waarover je spreekt.
- Wek de indruk dat je eerlijk en betrouwbaar bent.
- Wek de indruk dat je erg betrokken bent bij de belangen van het publiek.

**Logos** is verbonden met de boodschap/ het verhaal. De spreker haalt bewijzen en argumenten aan om zijn of haar publiek te overtuigen. Let op: het gaat niet om objectieve waarheid. Logos is een overredingsmiddel en dus kan een redenaar alleen de feiten noemen die gunstig zijn voor zijn of haar zaak. Hij of zij kan zelfs doen alsof het om feiten gaat, maar eigenlijk valse informatie verstrekken. Het hangt van de integriteit van de spreker af of alle kanten van een zaak belicht worden.

**Pathos** is verbonden met het publiek. Je probeert je publiek te emotioneren bijvoorbeeld door ze kwaad te maken of door juist hun medelijden te wekken of door ze bang te maken of door ze juist in een hoopvolle stemming te brengen. Je kunt proberen ze aan te spreken op gevoelens van liefde voor het vaderland enz. Bedenk in welke stemming je je publiek wilt brengen om ze te overtuigen.

NB Wees erop bedacht dat de drie overredingsmiddelen niet altijd zo scherp van elkaar te onderscheiden zijn. Het wekken van een indruk van verstand van zaken (ethos), raakt aan logos bijvoorbeeld. Bepaalde vormen van pathos, bijvoorbeeld het oproepen van gevoelens van hoop en zelfvertrouwen, kunnen weer raken aan ethos (indruk van betrokkenheid) enz.

**Werkblad 3 Voordrachtwedstrijd**

## Rubrics voordrachtwedstrijd

	Matig	Voldoende	Goed	Geef punten op een schaal van 0 tot 5. 0 = heel slecht, 5 = heel goed
<b>Stemgebruik</b>	1. Spreekt binnensmonds 2. Spreekt te zacht 3. Spreekt monotoon 4. Heeft een haperende zinsmelodie en ritme	1. Spreekt soms binnensmonds 2. Spreekt luid genoeg 3. Brengt variatie aan in toonhoogte 4. Aarzelt af en toe	1. Articuleert goed 2. Spreekt luid genoeg 3. Brengt variatie aan in toonhoogte en stemtoonhoogte af op de inhoud 4. Heeft een vloeiende zinsmelodie en een natuurlijk ritme	
<b>Houding</b>	1. Kijkt het publiek niet aan 2. Kijkt naar beneden en staat voorover gebogen	1. Kijkt het publiek soms aan 2. Kijkt meestal naar voren en staat meestal rechtop	1. Kijkt het publiek regelmatig aan 2. Kijkt naar voren en staat rechtop	
<b>Gebaren</b>	1. Maakt nerveuze gebaren of vertoont juist helemaal geen expressie	1. Maakt gecontroleerde gebaren en toont expressie	1. Gebaren zijn gecontroleerd en ondersteunen de inhoud van de tekst en vertoont expressie die de inhoud van de tekst ondersteunt	
<b>Gezichtsuitdrukking</b>	1. Vertoont geen expressie of overdreven expressie	1. Vertoont expressie	1. Vertoont expressie die de inhoud van de tekst ondersteunt	
<b>Uiterlijke verzorging</b>	1. Kleding past niet bij de spreksituatie	1. Kleding past bij de spreksituatie	1. Kleding past zeer goed bij de spreksituatie	

**Totaal aantal punten:**

NB In de handboeken van de klassieke retorica was het onderdeel voordracht apart beschreven (actio/ pronuntiatio genoemd, zie les 2). De bovengenoemde categorieën werden allemaal beschreven en er werden suggesties gegeven die redelijk overeenkomen met de beoordelingscriteria, zoals hierboven beschreven.

**Werkblad 4 Tekst: Martin Luther King I have a dream**

Martin Luther King *'I have a dream...'* (1963)

I am happy to join with you today in what will go down in history as the greatest demonstration for freedom in the history of our nation.

Five score years ago, a great American, in whose symbolic shadow we stand today, signed the Emancipation Proclamation. This momentous decree came as a great beacon light of hope to millions of Negro slaves who had been seared in the flames of withering injustice. It came as a joyous daybreak to end the long night of their captivity.

But one hundred years later, the Negro still is not free. One hundred years later, the life of the Negro is still sadly crippled by the manacles of segregation and the chains of discrimination. One hundred years later, the Negro lives on a lonely island of poverty in the midst of a vast ocean of material prosperity. One hundred years later, the Negro is still languished in the corners of American society and finds himself an exile in his own land. And so we've come here today to dramatize a shameful condition.

In a sense we've come to our nation's capital to cash a check. When the architects of our republic wrote the magnificent words of the Constitution and the Declaration of Independence, they were signing a promissory note to which every American was to fall heir. This note was a promise that all men, yes, black men as well as white men, would be guaranteed the "unalienable Rights" of "Life, Liberty and the pursuit of Happiness." It is obvious today that America has defaulted on this promissory note, insofar as her citizens of color are concerned. Instead of honoring this sacred obligation, America has given the Negro people a bad check, a check which has come back marked "insufficient funds."

But we refuse to believe that the bank of justice is bankrupt. We refuse to believe that there are insufficient funds in the great vaults of opportunity of this nation. And so, we've come to cash this check, a check that will give us upon demand the riches of freedom and the security of justice.

We have also come to this hallowed spot to remind America of the fierce urgency of Now. This is no time to engage in the luxury of cooling off or to take the tranquilizing drug of gradualism. Now is the time to make real the promises of democracy. Now is the time to rise from the dark and desolate valley of segregation to the sunlit path of racial justice. Now is the time to lift our nation from the quicksands of racial injustice to the solid rock of brotherhood. Now is the time to make justice a reality for all of God's children.

It would be fatal for the nation to overlook the urgency of the moment. This sweltering summer of the Negro's legitimate discontent will not pass until there is an invigorating autumn of freedom and equality. Nineteen sixty-three is not an end, but a beginning. And those who hope that the Negro needed to blow off steam and will now be content will have a rude awakening if the nation returns to business as usual. And there will be neither rest nor tranquility in America until the Negro is granted his citizenship rights. The whirlwinds of revolt will continue to shake the foundations of our nation until the bright day of justice emerges.

But there is something that I must say to my people, who stand on the warm threshold which leads into the palace of justice: In the process of gaining our rightful place, we must not be guilty of wrongful deeds. Let us not seek to satisfy our thirst for freedom by drinking from the

cup of bitterness and hatred. We must forever conduct our struggle on the high plane of dignity and discipline. We must not allow our creative protest to degenerate into physical violence. Again and again, we must rise to the majestic heights of meeting physical force with soul force.

The marvelous new militancy which has engulfed the Negro community must not lead us to a distrust of all white people, for many of our white brothers, as evidenced by their presence here today, have come to realize that their destiny is tied up with our destiny. And they have come to realize that their freedom is inextricably bound to our freedom.

We cannot walk alone.

And as we walk, we must make the pledge that we shall always march ahead.  
We cannot turn back.

There are those who are asking the devotees of civil rights, "When will you be satisfied?" We can never be satisfied as long as the Negro is the victim of the unspeakable horrors of police brutality. We can never be satisfied as long as our bodies, heavy with the fatigue of travel, cannot gain lodging in the motels of the highways and the hotels of the cities. We cannot be satisfied as long as the Negro's basic mobility is from a smaller ghetto to a larger one. We can never be satisfied as long as our children are stripped of their self-hood and robbed of their dignity by signs stating: "For Whites Only." We cannot be satisfied as long as a Negro in Mississippi cannot vote and a Negro in New York believes he has nothing for which to vote. No, no, we are not satisfied, and we will not be satisfied until "justice rolls down like waters, and righteousness like a mighty stream."

I am not unmindful that some of you have come here out of great trials and tribulations. Some of you have come fresh from narrow jail cells. And some of you have come from areas where your quest -- quest for freedom left you battered by the storms of persecution and staggered by the winds of police brutality. You have been the veterans of creative suffering. Continue to work with the faith that unearned suffering is redemptive. Go back to Mississippi, go back to Alabama, go back to South Carolina, go back to Georgia, go back to Louisiana, go back to the slums and ghettos of our northern cities, knowing that somehow this situation can and will be changed.

Let us not wallow in the valley of despair, I say to you today, my friends.

And so even though we face the difficulties of today and tomorrow, I still have a dream. It is a dream deeply rooted in the American dream.

I have a dream that one day this nation will rise up and live out the true meaning of its creed: "We hold these truths to be self-evident, that all men are created equal."

I have a dream that one day on the red hills of Georgia, the sons of former slaves and the sons of former slave owners will be able to sit down together at the table of brotherhood.

I have a dream that one day even the state of Mississippi, a state sweltering with the heat of injustice, sweltering with the heat of oppression, will be transformed into an oasis of freedom and justice.

I have a dream that my four little children will one day live in a nation where they will not be judged by the color of their skin but by the content of their character.

I have a *dream* today!

I have a dream that one day, down in Alabama, with its vicious racists, with its governor having his lips dripping with the words of “interposition” and “nullification” -- one day right there in Alabama little black boys and black girls will be able to join hands with little white boys and white girls as sisters and brothers.

I have a *dream* today!

I have a dream that one day every valley shall be exalted, and every hill and mountain shall be made low, the rough places will be made plain, and the crooked places will be made straight; “and the glory of the Lord shall be revealed and all flesh shall see it together.”<sup>2</sup> This is our hope, and this is the faith that I go back to the South with.

With this faith, we will be able to hew out of the mountain of despair a stone of hope. With this faith, we will be able to transform the jangling discords of our nation into a beautiful symphony of brotherhood. With this faith, we will be able to work together, to pray together, to struggle together, to go to jail together, to stand up for freedom together, knowing that we will be free one day.

And this will be the day - this will be the day when all of God’s children will be able to sing with new meaning:

My country ‘tis of thee, sweet land of liberty, of thee I sing.  
Land where my fathers died, land of the Pilgrim’s pride,  
From every mountainside, let freedom ring!

And if America is to be a great nation, this must become true.  
And so let freedom ring from the prodigious hilltops of New Hampshire.

Let freedom ring from the mighty mountains of New York.  
Let freedom ring from the heightening Alleghenies of Pennsylvania.  
Let freedom ring from the snow-capped Rockies of Colorado.  
Let freedom ring from the curvaceous slopes of California.

But not only that:

Let freedom ring from Stone Mountain of Georgia.  
Let freedom ring from Lookout Mountain of Tennessee.  
Let freedom ring from every hill and molehill of Mississippi.  
From every mountainside, let freedom ring.

And when this happens, when we allow freedom ring, when we let it ring from every village and every hamlet, from every state and every city, we will be able to speed up that day when *all* of God’s children, black men and white men, Jews and Gentiles, Protestants and Catholics, will be able to join hands and sing in the words of the old Negro spiritual:

Free at last! Free at last!  
*Thank God Almighty, we are free at last!*

### Achtergrond

In 1863 had president Lincoln met de emancipatieproclamatie officieel de slavernij in de Verenigde Staten afgeschaft. In de praktijk ging de rassenscheiding door, werden zwarte mensen gediscrimineerd, geïntimideerd en hadden ze niet dezelfde kansen en rechten als de blanke bevolking van Amerika. Martin Luther King was de grote voorvechter voor gelijke rechten voor de zwarte bevolking. Hij wilde dit bereiken zonder geweld en op 28 augustus 1963 leidde hij de grote *March for freedom* naar Washington. Daar hield hij een redevoering, die een ongelooflijke indruk heeft gemaakt en de beroemdste redevoering uit de geschiedenis van de mensheid is geworden. De boodschap is kort en helder: gelijke rechten voor iedereen. Het is de vorm die een overweldigende indruk heeft gemaakt: *‘Er is maar één redevoering die mij ontroert, al heb ik hem al tien keer gehoord. Misschien juist omdat ik hem al tien keer heb gezien. Dat is de ‘I have a dream’ –rede van M.L.King. King was een goed spreker, en zijn onderwerp is nog steeds dicht bij ons. Maar de inhoud van zijn rede is van geen belang. King zingt. Zijn rede is muziek. Zijn rede hoeft niet vertaald te worden. Een goede redevoering is als een aria uit een opera: je verstaat niet de woorden, maar je raakt toch overtuigd’* (Hugo Brandt Corstius).

### Deelvragen bij Martin Luther King *I have a dream*

- de overredingsmiddelen ethos, logos en pathos
  - Noteer waar in de redevoering je ethos, logos of pathos aantreft.
  - Welk(e) overredingsmiddel(en) voert/ voeren de boventoon?
  - Vind je dat een goede keuze?
  - Welk effect heeft deze keuze voor de overtuigingskracht van de redevoering?
- de inhoud/ boodschap
  - Wat is de centrale boodschap van de redevoering?
  - Hoe presenteert King die boodschap?
  - En waarom op die manier?
  - Vind je dat een goede keuze?
  - Welk effect heeft deze keuze voor de overtuigingskracht van de redevoering?
- de opbouw
  - Geef een samenvatting van elke alinea in één of twee zinnen.
  - Wat is de opbouw van de redevoering?
  - Vind je dat een goede opbouw?
  - Welk effect heeft die opbouw voor de overtuigingskracht van de redevoering?
- de stijl
  - Wat valt je op aan de stijl van de redevoering als geheel? Poëzie/ proza, verheven stijl/ eenvoudige stijl, duidelijke taal/ duistere taal, beeldende taal of directe taal enz.
  - Welke stijlfiguren gebruikt King het meest?
  - Vind je dat King goede stijlkeuzes heeft gemaakt?
  - Welk effect hebben die stijlkeuzes voor de overtuigingskracht van de redevoering?
- de voordracht
  - Wat valt je op aan Kings voordracht (stemgebruik en lichaamshouding/ gebaren)? Gebruik werkblad 3!
  - Vind je Kings voordracht overtuigend?
  - Wat vind je Kings sterkste punten in de voordracht?
  - Versterkt de voordracht de inhoud? Zo ja, op welke manier?

**Introductie les 2**

Modulenaam	Retorica
Titel les	Mijn redevoering
Wijze van introductie (Evt. met plaatje en filmpje)	TED-talk Ken Robinson 'Schools kill creativity'
Hoofdvraag	Hoe houd ik een goede redevoering?

**Wat ga je doen?**

Opdracht	Je gaat in 5 stappen een redevoering opstellen, schrijven en voordragen.
Aanpak	Je werkt zelfstandig in deze les.
Activiteiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filmfragmenten bekijken en analyseren</li> <li>• Analyseren en selecteren van materiaal</li> <li>• Schrijven</li> <li>• Presenteren</li> <li>• Video-opname maken van de redevoering</li> </ul>

**Wat moet je daarvoor kennen en/of kunnen?**

Vereiste kennis / vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analytisch denken</li> <li>• elementaire kennis van gebruik computer/internet</li> <li>• goede passieve kennis van het Engels</li> </ul>
Wenselijke kennis / vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• schrijfvaardigheid</li> <li>• spreekvaardigheid</li> <li>• presentatievaardigheden</li> <li>• toneelvaardigheden</li> </ul>

**Wat ga je leren?**

Kennis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• het opstellen van een redevoering</li> <li>• het schrijven van een redevoering</li> <li>• het voordragen van een redevoering</li> </ul>
Vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• leren zoeken naar een centrale boodschap</li> <li>• leren selecteren argumenten</li> <li>• leren schrijven in een passende stijl</li> <li>• leren voordragen</li> </ul>
Attitudes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kritisch/ analytische denkhouding</li> <li>• eigen visies/ideeën integreren in de lesmodule</li> <li>• bereidheid om risico's te nemen en creatief te zijn</li> </ul>

**Wat moet je opleveren?**

Eisen eindopdracht	Redevoering op een filmpje Schema 'de voordracht' in je portfolio
Beoordelingscriteria eindopdracht	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Is aan de eisen van de redevoering, zoals beschreven in de module voldaan?</li> <li>• Is het filmpje op tijd ingeleverd?</li> <li>• Kwaliteit en creativiteit van de gefilmde redevoering</li> </ul>

**Welke bronnen mag/moet je gebruiken?**

Verplichte bronnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filmpjes op youtube. Zie les 2.</li> <li>• werkblad 6 en 7</li> </ul>
Facultatieve bronnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verschillende sites op internet, zoals aangegeven in les 2.</li> <li>• Boeken theorie retorica en boeken met suggesties voor het houden van een redevoering, zie bronnenlijst.</li> </ul>



# Les 2

## Mijn redevoering

*'No matter how powerful you are, you measure the impact of your words not on their beauty or the emotion of the moment, but on whether you change the way not only people think, but the way they feel and then change the way they are! And it is extremely difficult to do, but important to try' – Bill Clinton*

### 1. Inleiding: TED-talks

In 1984 zijn de TED (technology, entertainment en design) conferenties in het leven geroepen. De doelstelling is: 'ideas worth spreading'. Sprekers over de hele wereld worden uitgenodigd om in maximaal 18 minuten de presentatie van hun leven te geven. Zo sprak Al Gore over klimaatverandering, Steve Jobs vertelde het verhaal van zijn leven en een Malawiaanse jongen vertelde hoe hij zonder geld en zonder opleiding in zijn eentje van afval een windmolen heeft gemaakt om elektriciteit op te wekken voor zijn familie en zijn dorp. Dit is de missie van TED (zie [www.ted.com](http://www.ted.com)):

#### **Our mission: Spreading ideas.**

We believe passionately in the power of ideas to change attitudes, lives and ultimately, the world. So we're building here a clearinghouse that offers free knowledge and inspiration from the world's most inspired thinkers, and also a community of curious souls to engage with ideas and each other. This site, launched April 2007, is an ever-evolving work in progress, and you're an important part of it. Have an idea? We want to hear from you.

Bekijk ter inspiratie het filmpje dat bovenaan de lijst staat van meest bekeken TED-talks  
*Ken Robinson says schools kill creativity*  
<http://goo.gl/hius>

### 2. Opdracht

Deze les bestaat uit één grote opdracht: houd een eigen TED talk van 8 minuten en plaats die op youtube. Er is inmiddels ook een TED junior opgericht, waar jongeren mogen spreken over hun ideeën voor de toekomst of een verhaal dat ze de moeite waard vinden om te vertellen. Ben je onder de 20 jaar en heb je een goed idee, dan kun je een filmpje insturen van maximaal 8 minuten (let op: kortere tijd dan de 'normale' TED tijd), waarin jij jouw idee presenteert. De onderwerpen beslaan alle mogelijke terreinen van het menselijke kunnen en weten. Op de website kun je alle TED-talks bekijken. Lees de tien TED commandments door (zie de volgende bladzijde). In deze les ga jij jouw idee of jouw verhaal uitwerken, opschrijven en voordragen. Aan het eind van de les heb je een filmpje van 8 minuten met jouw TED talk gemaakt (in het Nederlands of in het Engels of een andere taal).

### 3. Werkwijze

Heb je een idee of een verhaal, dan is het niet eenvoudig om dat ook op een zodanige manier te verwoorden en voor te dragen, dat je publiek geïnspireerd raakt. Ook de grootste redenaars aller tijden besteden veel tijd aan het uitwerken van ideeën op papier en het voordragen ervan. Hulp krijg je uit de hoek van de klassieke retorica. Want in de handboeken van grote redenaars of leermeesters in de retorica als Cicero en Quintilianus, worden de taken van de redenaar beschreven. Het zijn 5 taken, dus 5 stappen die je moet nemen om een redevoering te kunnen houden. Deze stappen doorloop je:

1. Inventio (vinding): hoe vind je de inhoud van je redevoering?
2. Dispositio (ordening): hoe orden je je redevoering?
3. Elocutio (verwoording): hoe verwoord je je redevoering?
4. Memoria (memoriseren): hoe leer je je redevoering uit je hoofd?
5. Actio/ pronuntiatio (voordracht): hoe draag jij je redevoering voor?

De les is opgedeeld in deze 5 stappen. Bij stap 1 bedenk je de inhoud: je onderwerp, je centrale stelling en argumenten. Bij stap 2 plaats je de inhoud in een bepaalde volgorde. Bij stap 3 schrijf je je redevoering. Bij stap 4 leer je een manier om de redevoering uit je hoofd te leren (deze stap is NIET noodzakelijk, aangezien redevoeringen zelden uit het hoofd worden voorgedragen). Bij stap 5 leer je de kneepjes van de voordracht. Als je al die stappen hebt doorlopen, ben je klaar om je redevoering door een medeleerling te laten opnemen en het filmpje op youtube te plaatsen.

**The TED Commandments**

These 10 tips are given to all TED Conference speakers as they prepare their TEDTalks. They will help your TEDx speakers craft talks that will have a profound impact on your audience.

1. **Dream big.** Strive to create the best talk you have ever given. Reveal something never seen before. Do something the audience will remember forever. Share an idea that could change the world.
2. **Show us the real you.** Share your passions, your dreams ... and also your fears. Be vulnerable. Speak of failure as well as success.
3. **Make the complex plain.** Don't try to dazzle intellectually. Don't speak in abstractions. Explain! Give examples. Tell stories. Be specific.
4. **Connect with people's emotions.** Make us laugh! Make us cry!
5. **Don't flaunt your ego.** Don't boast. It's the surest way to switch everyone off.
6. **No selling from the stage!** Unless we have specifically asked you to, do not talk about your company or organization. And don't even think about pitching your products or services or asking for funding from stage.
7. **Feel free to comment on other speakers' talks,** to praise or to criticize. Controversy energizes! Enthusiastic endorsement is powerful!
8. **Don't read your talk.** Notes are fine. But if the choice is between reading or rambling, then read!
9. **End your talk on time.** Doing otherwise is to steal time from the people that follow you. We won't allow it.
10. **Rehearse your talk** in front of a trusted friend ... for timing, for clarity, for impact.

Bron: [http://www.ted.com/pages/inviting\\_tedx\\_speakers](http://www.ted.com/pages/inviting_tedx_speakers)

**Stap 1: Inventio (vinding)**

*'Rem tene, verba sequentur'* – 'Ken je onderwerp, de woorden zullen volgen'  
– Cato de Oudere

*'If you have an important point to make, don't try to be subtle or clever. Use a pile driver. Hit the point once. Then come back and hit it again. Then hit it a third time - a tremendous whack.'*  
- Winston Churchill

*'A speech is like a symphony. It can have three movements, but it must have one dominant melody'* – Winston Churchill

**De kernboodschap**

Als je op youtube luistert naar The Party Political Speech, een sketch van de Britse komiek Peter Sellers (<http://goo.gl/eLoLm>), weet je hoe het niet moet. Peter Sellers neemt in deze redevoering Britse politici op de hak die in holle frases spreken en geen boodschap hebben. Daarom, voordat je een redevoering gaat schrijven en houden, moet je allereerst weten wat je precies gaat zeggen. Waarom wil jij dit verhaal vertellen? Waarom moeten mensen naar jouw verhaal luisteren? Wat moet jouw publiek denken of doen na afloop van jouw verhaal? Elk handboek, elke speechwriter, elke grote spreker zal erop hameren: een goede redevoering moet één centrale boodschap hebben. Niet meer. Die boodschap moet in één of twee zinnen te vatten zijn. De Amerikaanse president Eisenhower schijnt ooit te hebben gezegd dat je centrale boodschap op de binnenkant van een luciferdoosje moet passen. Het vinden van de centrale boodschap is volgens kenners misschien wel het moeilijkste onderdeel van de redevoering. Bekijk ook eens de tips op de website van het debatinstituut <http://www.debatinstituut.nl/bibliotheek/debat-tips/> en laat je inspireren door de TED-talks, die je op de website kunt vinden.

*Voormalig speechwriter van Tony Blair, Philip Collins:*

*'There is nothing more important than the main argument of the speech. It is impossible to write a good speech without clarity about the central argument. Too many writers do not know what they have to say. You need to isolate your main point. You should spend most of your preparation time sharpening this central argument. Speeches that have no central argument demonstrate just how important it is. The main argument needs to be placed conspicuously in the speech and threaded throughout it'* – Philip Collins, *The art of speeches and presentations*, blz.72.

**De Statusleer**

Hoe vind je de centrale boodschap? In de oudheid was er een speciale methode voor. Die methode heette de statusleer. Status komt van het Griekse woord 'stasis' en betekent 'positie'. Welke positie, welk standpunt neem je in je betoog in? Stel je bent Orestes en je moet je verdedigen tegen de aanklacht van moord op je moeder Clytaemnestra. Je kunt nu vier verschillende posities verdedigen:

1. Ontkenning: 'Ik heb de moord niet gepleegd'.
2. Andere definitie: 'Het was geen moord, maar doodslag' (zonder voorbedachten rade).
3. Rechvaardiging: 'Ik heb haar terecht gedood, want mijn moeder Clytaemnestra heeft mijn vader vermoord'.
4. Beroep op procedurefouten: 'De rechters zijn onbevoegd te oordelen', omdat ze bijvoorbeeld partijdig zouden zijn. Dit heet in juridisch jargon 'een rechter wraken'.

Als je je gaat verdedigen, bepaal je van tevoren welke positie de grootste kans op vrijspraak heeft. Als er bijvoorbeeld getuigen zijn van de moord op jouw moeder Clytaemnestra, dan is positie 1 niet te verdedigen. Waarschijnlijk zal Orestes voor positie 3 kiezen. In essentie is ons strafrecht op de klassieke statusleer gebaseerd. Nadat je je positie hebt gekozen, zijn er lijsten met standaardargumenten om je te positie te verdedigen. Als je positie 1 inneemt, kan je bijvoorbeeld een alibi aanvoeren. Als je positie 3 inneemt, kan je bijvoorbeeld noodweer aanvoeren. Als je bedreigd wordt door iemand en je ziet geen andere oplossing dan een mes te pakken en je doodt daarbij per ongeluk de bedreiger, kan je je beroepen op noodweer.

Ook voor politieke stellingen kun je de statusleer gebruiken. In de Nederlandse politiek is er een voorstel gekomen voor een boerkaverbod, omdat de boerka open communicatie zou belemmeren. Stel je wilt hier tegen pleiten, dan kan je de volgende verdedigingslijnen overwegen:

1. Ontkenning: het boerkaverbod moet er niet komen, want er is geen probleem. Boerka's belemmeren de open communicatie niet of er zijn zo weinig boerkadragers in Nederland dat het überhaupt geen probleem is.
2. Andere definitie: het boerkaverbod moet er niet komen, want er zijn ook andere (en betere) oplossingen om open communicatie te bevorderen.
3. Rechvaardiging: het boerkaverbod gaat tegen een fundamenteel recht in, namelijk het recht op godsdienstvrijheid.
4. Stel dat door het boerkaverbod er een oplossing zou komen voor een probleem met open communicatie, dan nog moeten we het niet doen, want dan zouden we andere gezicht bedekkende kleding als maskers ook moeten verbieden. Het is dus juridisch niet haalbaar.

Voor politieke kwesties wordt de statusleer tegenwoordig eigenlijk niet of nauwelijks meer gebruikt. Toch kan de statusleer je helpen om een politieke stelling te analyseren. Het legt namelijk de essentiële aspecten van een stelling bloot.

**Het publiek**

Bedenk bij het opstellen van een redevoering dat je te maken hebt met een bepaald publiek. Wie moet jij overtuigen met je redevoering? Wat voor een publiek verwacht jij? Zijn het mensen die goed geïnformeerd zijn of niet? Zal het publiek het met je eens zijn of niet? En in hoeverre? Wat zou je publiek kunnen overtuigen om het met jou eens te zijn?

**Tijd**

In 1863 hield de Amerikaanse president Abraham Lincoln de kortste redevoering aller tijden. De redevoering, een toespraak bij de wijding van het graf van duizenden Amerikanen die gesneuveld waren in de Amerikaanse burgeroorlog bij de slag bij Gettysburg, duurde nog geen twee minuten. De keynote-speaker hield een redevoering van ongeveer twee uur, maar niemand weet nog wat diegene zei, terwijl generaties schoolkinderen Lincolns woorden uit hun hoofd leerden. Kortom, als je iets kort kunt zeggen, houd het dan kort. Anderzijds haalt de redevoering *I have a dream* van Martin Luther King zijn kracht juist uit de cadans, de ritmische herhalingen, de poëzie.

**Materiaal verzamelen**

Als je de centrale boodschap hebt gevonden, ga je onderzoek doen naar materiaal, naar argumenten ter ondersteuning van je redevoering. Je kunt feitenmateriaal inzetten. Denk bijvoorbeeld aan statistieken, wetten, verklaringen enz. Daarnaast kun je de aristotelische overredingsmiddelen ethos, logos en pathos inzetten. Welke argumenten zet je in? Waar in je redevoering kun je het beste proberen je publiek te emotioneren (pathos), wanneer kun je het beste proberen een deskundig, betrouwbaar of betrokken beeld van jezelf neer te zetten (ethos) en wanneer kun je het beste met logische bewijsvoering aankomen (logos)? Het krachtigste is vaak een combinatie van twee of drie overredingsmiddelen.

**Zeven suggesties**

1. Humor is een krachtig wapen, maar riskant... Als je publiek niet lacht, is het een fiasco. Toch is er geen betere manier om je publiek voor je te winnen dan humoristisch te zijn (pathos)! Je hebt de aandacht van je publiek en je wekt sympathie. Cicero en Quintilianus schrijven er uitgebreid over. Maar wees voorzichtig. Om humoristisch te zijn moet je talent hebben. Geen grotere domper op je redevoering dan een mislukte grap. De veiligste weg is een grappige anekdote vertellen of interactie aangaan met het publiek, zoals Sir Ken Robinson doet.
2. Blijf dicht bij jezelf! Probeer zaken concreet te maken en gebruik eigen taal. Bekijk bijvoorbeeld dit filmpje van een meisje dat voor de Verenigde Naties een pleidooi houdt voor het milieu. De kracht van haar verhaal is dat ze dicht bij zichzelf blijft: <http://goo.gl/TRtiQ>.
3. Gebruik visuele beelden! Een beroemd voorbeeld is de manier om reusachtige getallen aanschouwelijk te maken. President Eisenhower wilde het Amerikaanse volk duidelijk maken hoe groot het begrotingstekort was. In plaats van abstracte cijfers te gebruiken, legde hij uit dat het Amerikaanse begrotingstekort meer was dan een reis naar de maan en terug van dollarbiljetten die achter elkaar worden gelegd... Robbert Dijkgraaf gebruikte diezelfde vergelijking in zijn verhaal over de allerkleinste deeltjes. Winston Churchill sprak over het 'ijzeren' gordijn om de situatie in de Koude Oorlog aan te duiden. Krachtige beelden blijven hangen!
4. Neem een tegenstander de wind uit de zeilen door alvast tegenargumenten te noemen en de oplossing erbij.
5. Wees positief over een mogelijke tegenstander, dat komt veel sympathieker over. President Obama oarmde de republikeinen evengoed als de democraten in zijn overwinningsspeech van 2012, terwijl de strijd tussen Obama en Romney in de aanloop naar de presidentsverkiezingen juist erg hard was geweest.
6. Vertel verhalen, en vooral persoonlijke verhalen! Persoonlijke verhalen doen het zeer goed, want mensen houden van verhalen en ze identificeren zich met verhalen. Barack Obama

Les 2

32

verwijst bijvoorbeeld regelmatig naar zijn eigen geschiedenis ter illustratie van Amerika het land van alle mogelijkheden of hij gebruikt het verhaal van iemand met een kind met gezondheidsproblemen om het belang van zijn Obamacare te onderstrepen. Als je anekdotes vertelt, wees dan scheutig met details om het verhaal zo aanschouwelijk mogelijk te maken. Een goede verhalenverteller is bijvoorbeeld ook Steve Jobs, die in een redevoering getiteld *'How to live before you die'* drie verhalen over zijn leven vertelde in heel eenvoudige woorden. Goede redevoeringen hebben geen hoogdravende woorden nodig, als de boodschap maar krachtig is.

7. Wees voorzichtig met PowerPointpresentaties! PowerPoint en andere vormen van visuele ondersteuning worden vaak verkeerd gebruikt: als je veel tekst neerzet, gaat het publiek de tekst op de slides lezen en dat ontkracht je verhaal in plaats van dat het je verhaal ondersteunt. Gebruik PowerPoint waar het voor bedoeld is: als visuele ondersteuning van je verhaal. Algemene stelregel: gebruik beelden, maar weinig of geen woorden. Dan luistert je publiek niet meer naar je verhaal, omdat ze je slides aan het lezen zijn. Waarom gebruiken mensen zo vaak PowerPoint? De reden is dat ze bang zijn om uit het hoofd te spreken. Maar een goed spreker heeft niet of nauwelijks visuele hulpmiddelen nodig. Dus kijk eerst of je je verhaal zonder PowerPoint kunt houden en kijk dan of je eventueel nog visuele ondersteuning kunt gebruiken.

**Opdracht**

Nu is aan jou de taak om de 'inventio' fase voor je eigen onderwerp te doorlopen. Kies je onderwerp. Welk verhaal wil jij aan de wereld vertellen? Zie de TED-missie. Wat is de **inhoud** van je verhaal? Wat is de kernboodschap op de binnenkant van het luciferdoosje? Welke argumenten heb je om je verhaal vorm te geven, te ondersteunen of te illustreren? Doe hiervoor onderzoek in boeken of op het internet of op andere wijze naar jouw onderwerp. Bedenk hoeveel tijd je ongeveer nodig hebt voor je redevoering en waar je publiek zal staan ten opzichte van jouw onderwerp/ stelling. Je kunt het schema op de volgende bladzijde gebruiken om de 'inventio' te doorlopen en door te gaan naar de volgende stap.

**Schema Inventio (vinding)**

Onderwerp TED talk	
Kernboodschap	
Publiek	
Tijd	
Feitenmateriaal	
Aristotelische overtuigingsmiddelen/ argumenten	Ethos
	Logos
	Pathos
Overig	

Les 2

33

## Stap 2: Dispositio (ordening)

### De klassieke structuur

In de klassieke retorica was er een standaardstructuur voor een gerechtelijke redevoering (zie hieronder). In de praktijk werd er vaak van deze standaardstructuur afgeweken. Goede redenaars volgen niet slaafs een model. Redenaars wilden een opbouw met de grootste retorische slagkracht. Elk onderwerp had een andere aanpak nodig en dus ook een andere structuur. In een ander soort redevoeringen (politieke redevoeringen en gelegenheidsredevoeringen als huwelijkstoespraken) dan de gerechtelijke redevoering vind je niet alle onderdelen van de gerechtelijke redevoering terug. De enige vaste structuur die je in bijna elke redevoering wel kunt herkennen, is: een inleiding, een verhaal/argumentatie, een slot. Hoe je een redevoering kunt inleiden en afsluiten, ga je hieronder lezen.

De standaardstructuur voor een gerechtelijke redevoering:

Onderdeel	Inhoud	Doel
Exordium	Inleiding	Het publiek op je hand krijgen ( <i>attentum, docilem, benevolum facere</i> , zie onder Exordium: hoe open je een redevoering?)
Narratio	Het overzicht van de feiten	Het publiek informeren over de zaak door een uiteenzetting te geven van de feiten op een voor jou gunstige manier
Argumentatio	Argumentatie: 1. Voer bewijzen aan voor je eigen stelling 2. Weerleg de argumenten van je tegenstander	Het overtuigen van het publiek door middel van argumenten
Peroratio	Slot 1. Samenvatting van de belangrijkste argumenten 2. Emotioneel slotakkoord	Het overtuigen van het publiek door middel van argumenten (1) en door het oproepen van emoties (2)

NB In een iets uitvoeriger variant, zijn er de volgende vaste onderdelen toegevoegd: de *propositio* en de *partitio*: de hoofdstelling en de indeling van argumenten. Deze onderdelen staan na de *narratio* en voor de *argumentatio*. Ook is er soms een *digressio*, een uitweiding opgenomen.

### De Nestoriaanse opstelling

De Homerische held Nestor stelde de sterkste soldaten op de vleugels op en de zwakke soldaten in het midden. In de klassieke retorica is deze opstelling een metafoor geworden voor de beste volgorde van argumenten: begin en eindig met je krachtigste argumenten en noem de zwakkere argumenten tussendoor. Als je begint met een krachtig argument, win je het vertrouwen van je publiek en zullen ze je volgende argumenten gemakkelijker accepteren. Als je eindigt met een krachtig argument zal dat het beste blijven hangen, omdat dat het laatste argument is.

### Exordium: hoe open je een redevoering?

Algemene stelregel: open nooit met een standaardzin (type 'ik ga het vandaag hebben over...'). Vlak voordat je begint te spreken – je staat al op het podium achter de microfoon –, is het spannendste moment van de hele voordracht. Je publiek is benieuwd wie jij bent en wat je gaat vertellen. Begin je met een standaardopmerking of een standaard dankwoord, dan help je die spanning om zeep. Het publiek gaat achterover zitten en denkt al snel: o, dat wordt weer zo'n standaardverhaal. Wanneer is de borrel?

Hoe open je een redevoering? Volgens de theorie van de klassieke retorica moet je met je openingswoorden drie dingen bereiken:

1. je moet de aandacht trekken van je publiek (*attentum facere*)
2. je moet zorgen dat je iets zegt over de inhoud zodat het publiek je verhaal dat straks gaat komen kan volgen (*docilem facere*)
3. je moet zorgen dat ze jou gunstig gezind zijn (*benevolum facere*)

ad 1) De aandacht trekken gaat over drama en prikkeling: kom met een onverwachtse openingszin of een uitdagende bewering, vertel een persoonlijke anekdote, verricht een handeling die men niet verwacht, haal een object tevoorschijn dat te maken heeft met je onderwerp en vertel er iets over zonder dat het publiek nog weet hoe dat samenhangt met de rest van je verhaal. Lukt het je ook nog om het publiek aan het lachen te krijgen, dan is de missie geslaagd!

### Voorbeeld

Een mooi voorbeeld is de Engelse leider van de Britse conservatieve partij, later premier van Groot-Brittannië, Margaret Thatcher die deze redevoering opent met een reactie op haar bijnaam 'the iron lady', omdat ze zich zo compromisloos opstelde in de politiek en dan vooral vanwege haar harde opstelling tegen het communisme en de Sovjet-Unie. Zij trekt niet alleen de aandacht, maar door haar zelfspot weet ze ook haar publiek te charmeren (*benevolum facere*). Kijk hoe ze dat doet! En zie ook hoe ze ongemerkt van een lichtvoetige, komische noot overgaat tot een serieuze redevoering...

*Margaret Thatcher's Iron Lady Speech* (31 januari 1976) <http://goo.gl/Nopcl>

Een ander, maar nu serieus voorbeeld van *attentum facere* is Barack Obama's redevoering 'A More Perfect Union' over het heikle onderwerp van de rassenkwestie in Amerika. Hij opent zijn redevoering met een aanschouwelijke voorstelling van de 'founding fathers' van de Verenigde Staten en het opstellen van de Amerikaanse grondwet. *Barack Obama, A More Perfect Union* (2008) <http://goo.gl/xU67n>

ad 2) Om ervoor te zorgen dat je publiek kan volgen waar je redevoering over gaat, is het goed om al in de inleiding aan te kondigen wat je centrale stelling zal zijn of waar je het over gaat hebben. Kijk alleen uit dat je inleiding niet te standaard wordt!

### Voorbeeld

Een goed voorbeeld van deze aanpak is Steve Jobs die in zijn redevoering *How to live before you die* aankondigt drie verhalen te vertellen. Maar let op! Hij zet ook de andere twee middelen in: hij trekt met humor de aandacht van het publiek (*attentum facere*) en hij vleit het publiek en neemt ze voor zich in door op te biechten dat hij zelf nooit is afgestudeerd (*benevolum facere*). De opening is buitengewoon kort en krachtig en eindigt met de woorden: 'That's it. No big deal. Just three stories'.

*Steve Jobs: How to live before you die* (12 juni 2005) <http://goo.gl/y3m4>.



Les 2

36

ad 3) Misschien heb je al gemerkt dat *attentum facere* (1) overeenkomt met het aristotelische overredingsmiddel pathos, en *docilem facere* (2) met logos. *Benevolum facere* (3) komt overeen met ethos. Zorg ervoor dat het publiek gunstig over jou denkt of – in het geval er een tegenstander is die je noemt in je verhaal – ongunstig over een tegenstander. Steve Jobs zorgde voor een welwillend publiek door te vertellen dat hij zelf nooit afgestudeerd is en de universiteit van Stanford te prijzen, Margaret Thatcher zorgde voor een goed ethos door zelfspot. Een bescheiden opstelling, het prijzen van je publiek en/ of anderen en zelfspot, zijn ijzersterke manieren om de sympathie van een publiek voor je te winnen. Deze methode om de gunst van het publiek te winnen, wordt ook wel *captatio benevolentiae* (het winnen van de goodwill van je publiek) genoemd. Ook Michelle Obama, opent in haar redevoering voor de Democratic National Convention, in de aanloop naar de presidentsverkiezingen van 2012, met een *captatio benevolentiae* door het Amerikaanse volk te prijzen en zich bescheiden op te stellen. Door te openen met een persoonlijk verhaal, weet ze ook de aandacht van het publiek te krijgen (*attentum facere* (1)).

Michelle Obama DNC speech (4 september 2012) <http://goo.gl/uVbQT>

#### Peroratio: hoe sluit je een redevoering af?

Net als de inleiding, is dit ook een spannend moment. De laatste woorden zullen het beste blijven hangen bij het publiek. Als je het goed doet, eindig je met een schitterende climax of een prachtige woordcombinatie die zo treffend is dat ze het publiek bijblijft als het wegloopt uit de zaal, napraat bij de borrel of op de fiets stapt op weg naar huis. Volgens de klassieke retorica moet je in het slot van je redevoering het volgende doen:

1. de belangrijkste punten herhalen
2. het publiek in vervoering brengen door op emoties te spelen (pathos)

#### Voorbeeld

Moderne redevoeringen laten vooral vaak een emotioneel slotakkoord zien. Bekijk Obama's Victory Speech 2012. Let ook op de manier waarop hij een aanloop neemt naar de *peroratio* met een stilte en hoe hij met zijn stem en intonatie de woorden kracht bij zet. Kijk vanaf ongeveer 21:15 minuten

Barack Obama Victory Speech 2012 (6 november 2012) <http://goo.gl/5f2ri>

Luister hoe Winston Churchill zijn volk aanspoort om tegen de Duitsers te vechten in een peroratio die bestaat uit één lange zin, waarvan niemand de boodschap kan ontgaan. Luister vanaf ongeveer 11:10 minuten 'We shall go on the end....the liberation of the old'. Winston Churchill, *We shall fight on the beaches* (4 juni 1940) <http://goo.gl/MnvEz> (<http://audio.theguardian.tv/sys-audio/Guardian/audio/2007/04/20/Churchill.mp3>)

#### Opdracht

Neem je lijstje van argumenten die je hebt genoteerd bij de *inventio* en breng een structuur aan in je redevoering door ze te ordenen. Noteer kernwoorden/ korte zinnestjes (zie schema op de volgende bladzijde). In de volgende stap (*elocutio*) ga je je redevoering verwoorden.

#### Dispositio-schema

Inleiding

Middenstuk

Slot

Les 2

37

**Stap 3: Elocutio (verwoording)****Inleiding**

Je gedachtes omzetten in woorden, het echte schrijven van de redevoering, dat is je volgende taak. Hoe doe je dat? Sommige mensen zijn getalenteerd: ze schudden schitterende beeldspraak uit hun mouw, brengen een mooie, poëtische cadans aan in hun redevoering, kiezen mooie woorden, originele wendingen. Toch blijken zij technieken toe te passen die rechtstreeks aan de klassieke retorica ontleend zijn. Je kunt die technieken leren.

**Bill Clinton: een retorisch natuurtalent**

Begin september 2012 sprak de voormalige Amerikaanse president Bill Clinton op de Democratic National Convention, waar Barack Obama werd benoemd tot democratische kandidaat van de presidentsverkiezingen later in november. Na afloop van zijn redevoering, uitgeroepen tot één van zijn beste redevoeringen, verschenen er in de Amerikaanse bladen artikelen over Clintons uitzonderlijk retorische talent. Wat blijkt: als Bill Clinton spreekt, leest hij niet woord voor woord voor wat er op de teleprompter verschijnt, maar hij verbetert de teksten ter plekke, hij 'converseert' als het ware met de teleprompter zoals de New Yorker het omschrijft.

Bekijk fragmenten uit de twee versies – de teleprompterversie en de uitgesproken versie:

*The Atlantic Wire, What Bill Clinton said vs What Bill Clinton wrote* <http://goo.gl/4MUKR>

Zie ook fragmenten van zijn redevoering op youtube.

*Bill Clinton Democratic National Convention speech 2012:* <http://goo.gl/vFJ6D>

Lees het commentaar erbij in de New Yorker:

*The New Yorker, Conversations with a teleprompter:* <http://goo.gl/e3SsQ>

De volgende vragen ter overdenking:

- Zie je een patroon in de soort van aanpassingen die hij maakt?
- Welk retorisch effect hebben zijn aanpassingen, vind jij? Overtuigen ze? Zo ja, op welke manier?
- Werken Clintons aanpassingen even goed op het oog – bij het lezen van de redevoering – als op het oor – bij het luisteren naar de redevoering (zie youtube)? Zou hij, volgens jou, anders te werk moeten gaan, als zijn redevoering slechts bedoeld was om te lezen?
- Welke strategieën zet Clinton in om nadruk te leggen op een woord, een zin, een gedachte?
- Vergelijk Bill Clintons geïmproviseerde verbeteringen met de theorie van de klassieke retorica op werkblad 6 (zie volgende bladzijdes). Zie je overeenkomsten?
- Welke retorische effecten hebben stijlmiddelen, als je kijkt naar Clintons redevoering?
- De meest geciteerde redenaar uit de twintigste eeuw, sir Winston Churchill, gebruikte vaak de C-R-E-A-M methode voor het schrijven van krachtige zinnen. C = contrast (antithese), R = rhyme, E = echo, A = alliteration, M = metaphor<sup>1</sup>. Zinnen die één of meer van deze stijlfiguren bevatten, zouden het best blijven hangen bij het publiek. Mee eens? Toevoegingen? Voorbeelden?
- Welke technieken van Clinton, Churchill, andere redevoeringen/ redenaars en/ of uit de klassieke retorica wil jij gebruiken voor je eigen redevoering?

**Maak poëzie van je redevoering**

Winston Churchill vond dat een redevoering geschreven is voor het oor en dus in geen geval mag klinken als een voorgelezen artikel (uit de krant bijvoorbeeld). Volgens Churchill is een redevoering poëzie: 'Every speech is a rhymeless, meterless verse'<sup>2</sup>. De methode is heel eenvoudig. Verander de lay-out van je redevoering en je proza wordt poëzie. Hoe werkt dat?

<sup>1</sup> Zie James C. Humes (2002), *Speak like Churchill, Stand like Lincoln*, p.127-141.

<sup>2</sup> *Ibidem* p.115

Neem de volgende alinea uit de prachtige redevoering over de rassenkwesie van Barack Obama, 'A more perfect Union' (2008):

'That is one option. Or, at this moment, in this election, we can come together and say, "Not this time." This time we want to talk about the crumbling schools that are stealing the future of black children and white children and Asian children and Hispanic children and Native American children. This time we want to reject the cynicism that tells us that these kids can't learn; that those kids who don't look like us are somebody else's problem. The children of America are not those kids, they are our kids, and we will not let them fall behind in a 21st century economy. Not this time'.

Als een gedicht zou de alinea er zo uit zien:

'That is one option.  
Or, at this moment,  
in this election,  
we can come together and say,  
"Not this time."  
This time we want to talk  
about the crumbling schools  
that are stealing the future  
of black children and white children  
and Asian children and Hispanic children  
and Native American children.  
This time we want to reject  
the cynicism that tells us  
that these kids can't learn;  
that those kids  
who don't look like us  
are somebody else's problem.  
The children of America  
are not those kids,  
they are our kids,  
and we will not let them fall behind  
in a 21st century economy.  
Not this time'.

De volgende vragen ter overdenking:

- Kijk naar de verschillen tussen de twee vormen van lay-out. Lees ze zachtjes voor jezelf. Welk effect heeft de lay-out in poëzievorm?
- Ben je het met Churchills uitspraak: 'Every speech is a rhymeless, meterless verse' eens? Zijn er ook redevoeringen die zich niet lenen voor 'a rhymeless, meterless verse'?
- Ga je deze techniek uitproberen bij het schrijven van je redevoering? Zou het je ook kunnen helpen bij het vinden van fraai taalgebruik?

**Opdracht**

Bestudeer op de volgende bladzijdes de klassieke leer van de *elocutio* (werkblad 6) en de stijlfiguren toegepast op moderne voorbeelden (werkblad 7). Schrijf je redevoering uit. Doe dit op de computer en experimenteer met de lay-out (van proza naar poëzie). Laat, als er tijd voor is, je redevoering lezen en van commentaar voorzien door een medeleerling. Verwerk het commentaar in een aangepaste, tweede versie van je redevoering.

**Werkblad 6****Elocutio: de leer van de verwoording in de klassieke retorica****Drie stijlniveaus**

Verheven stijl	Gemiddelde stijl	Eenvoudige stijl
----------------	------------------	------------------

**Toelichting**

Er zijn drie stijlniveaus die je kunt hanteren: een verheven stijl, een gemiddelde stijl en een eenvoudige stijl. Een redevoering is soms helemaal in één stijl, maar vaker varieert de stijl binnen je redevoering. Je keuze voor het stijlniveau stem je af op de inhoud van je verhaal en op het doel dat je ermee wilt bereiken. Wil je bijvoorbeeld een inhoudelijke boodschap overbrengen, dan kun je beter kiezen voor een eenvoudige stijl. De inhoud moet voor iedereen begrijpelijk zijn. Wil je echter je publiek ophitsen, dan kun je misschien beter kiezen voor fraaie zinsneden en hoogdravende metaforen. Wil je een gunstig beeld van jezelf scheppen dan kun je juist beter kiezen voor een gemiddelde stijl: niet te eenvoudig, maar ook weer niet zo hoogdravend dat het publiek genoeg van je krijgt.

**Vier stijleugden**

Correct taalgebruik	Duidelijke taal	Versiering	Passend taalgebruik
---------------------	-----------------	------------	---------------------

**Toelichting**

- I. Correct taalgebruik. Maak geen grammaticale fouten, stijlfouten enz.
- II. Duidelijke taal. Zorg dat het publiek kan volgen waar je het over hebt. Als je echt weet waar je over spreekt, kun je op een heldere manier formuleren. Mensen die duister of zeer omslachtig formuleren, blijken vaak zelf niet goed te begrijpen waar ze het over hebben. Het is een manier om onkunde te verbloemen. Je haakt af als je ernaar luistert. Neem een voorbeeld aan iemand als Robbert Dijkgraaf die de moeilijkste materie als de oerknal of de elementaire deeltjes zo aanschouwelijk mogelijk en in directe taal uitlegt.
- III. Versiering. Correcte en duidelijke taal zijn altijd belangrijk als het gaat om verwoording, maar uit je vermogen om beeldende taal te gebruiken, blijkt je echte, retorische talent. Als je kennis hebt gemaakt met Romeinse dichters en schrijvers, heb je vast ook gehoord van stijlfiguren als alliteratie, anafoor, retorische vraag enz. In alle eindexamenbundels Latijn of Grieks vind je een overzicht met deze stijlfiguren. De allergrootste redenaars van nu, gebruiken nog steeds deze stijlfiguren – zie op de volgende bladzijde: de meest gebruikte stijlfiguren van de allergrootste redenaars van de moderne tijd.
- IV. Passend taalgebruik. Zorg ervoor dat je manier van spreken past bij je eigen karakter en emoties, bij je onderwerp, bij je publiek en bij de situatie waarin je spreekt. Een premier van een klein land als Nederland kan minder hoogdravend spreken dan de president van Amerika. Als je als nieuwkomer op hoge toon allerlei standpunten gaat verkondigen, word je al snel als arrogant ervaren.

**Werkblad 7****De meest gebruikte stijlfiguren van de allergrootste redenaars van de moderne tijd****1. Anafoor/ repetitio (herhaling van hetzelfde woord aan het begin van de zin) en echo's**

Martin Luther King (1963), *I have a dream*, pleidooi voor gelijke rechten voor de zwarte bevolking in de VS:

'And so even though we face the difficulties of today and tomorrow, *I still have a dream*. It is a dream deeply rooted in the American dream.

*I have a dream* that one day on the red hills of Georgia, the sons of former slaves and the sons of former slave owners will be able to sit down together at the table of brotherhood.

*I have a dream* that my four little children will one day live in a nation where they will not be judged by the color of their skin but by the content of their character.

*I have a dream* today!

Barack Obama (2008), overwinningrede:

'At a time when women's voices were silenced and their hopes dismissed, she lived to see them stand up and speak out and reach for the ballot. *Yes we can*.

When there was despair in the dust bowl and depression across the land, she saw a nation conquer fear itself with a New Deal, new jobs and a new sense of common purpose. *Yes we can*.

*Yes we can*. Thank you, God bless you, and may God Bless the United States of America'.

Elie Wiesel (1999), 'The perils of indifference', over Auschwitz en de Holocaust: *Indifference* elicits no response. *Indifference* is not a response. *Indifference* is not a beginning; it is an end. And, therefore, *indifference* is always the friend of the enemy, for it benefits the aggressor – never his victim, whose pain is magnified when he or she feels forgotten. The political prisoner in his cell, the hungry children, the homeless refugees – not to respond to their plight, not to relive their solitude by offering them a spark of hope is to exile them from human memory. And in denying their humanity, we betray our own. *Indifference*, then, is not only a sin, it is a punishment. And this is one of the most important lessons of this outgoing century's wide-ranging experiments in good and evil'.

**2. Antithese (tegenstelling)**

Barack Obama (2008), overwinningrede:

'We are not blue states and red states, we are united states'

John F. Kennedy (1961), inaugurele rede als president van Amerika:

'We observe today not a victory of party but a celebration of freedom, symbolizing an end as well as a beginning, signifying renewal as well as change'.

Margaret Thatcher (1965):

'If you want something said, ask a man. If you want something done, ask a woman'.

**3. Trikolon (drie elementen)**

Abraham Lincoln (1863), Gettysburg Address, voor de gevallen in de Amerikaanse burgeroorlog:

'...that we here highly resolve that these dead shall not have died in vain--that this nation, under God, shall have a new birth of freedom--and that government *of the people, by the people, for the people*, shall not perish from the earth' (ook een anafoor en asyndeton (weglating van een voegwoord als 'en' of 'maar'))

Nelson Mandela (1964), aanklacht tegen apartheid in Zuid-Afrika, Rivonia Trial. Hij kreeg levenslang gevangenisstraf:

'they do not realize that they have emotions – that they fall in love like white people do; that they want to be with their wives and children like white people want to be with theirs; that they want to earn enough money to support their families properly, to feed and clothe them and send them to school. And what 'house-boy' or 'garden-boy' or labourer can ever hope to do this?'

Barack Obama (2008)

'I will ask you join in the work of remaking this nation the only way it's been done in America for two-hundred and twenty-one years - *block by block, brick by brick, calloused hand by calloused hand*' (ook een anafoor, alliteratie en asyndeton (weglating van een voegwoord als 'en' of 'maar'))

**4. Metafoor (beeldspraak)**

Winston Churchill (1946) waarschuwt voor het gevaar van het communisme:

'From Stettin in the Baltic to Trieste in the Adriatic an *iron curtain* has descended across the continent'.

Martin Luther King (1963), *I have a dream*, pleidooi voor gelijke rechten voor de zwarte bevolking in de VS:

'One hundred years later, the Negro lives on *a lonely island of poverty in the midst of a vast ocean of material prosperity*' (ook een antithese)

Barack Obama (2008), redevoering in Berlijn

'The walls between old allies on either side of the Atlantic cannot stand. The walls between the countries with the most and those with the least cannot stand. The walls between races and tribes; natives and immigrants; Christian and Muslim and Jew cannot stand. These now are the walls we must tear down'

**5. Alliteratie (beginrijm)**

Barack Obama (2008), overwinningrede:

'I will ask you join in the work of remaking this nation the only way it's been done in America for two-hundred and twenty-one years - *block by block, brick by brick, calloused hand by calloused hand*'

Martin Luther King (1963), *I have a dream*, pleidooi voor gelijke rechten voor de zwarte bevolking in de VS:

I have a dream that my four little children will one day live in a nation where they will not be judged by the color of their skin but by the content of their character (alliteratie van de 'c').

**6. Retorische vraag (nadrukkelijke bewering in de vorm van een vraag)**

Susan B. Anthony (1872), voorvechtster van emancipatie en vrouwenrechten in de VS:  
'Is it a crime for a citizen of the United States to vote?' (titel van haar redevoering)  
'The only question left to be settled, now, is: Are women persons?'

Winston Churchill (1941), na de aanval op Pearl Harbor:

'The Japanese have committed against us at Pearl Harbor, in the Pacific Islands, in the Philippines, in Malay ... it becomes difficult to reconcile Japanese action with prudence or sanity. (Pause)

'What kind of people do they think we are?'

**7. Enumeratie (opsomming)**

Martin Luther King (1963), *I have a dream*, pleidooi voor gelijke rechten voor de zwarte bevolking in de VS:

'And so let freedom ring from the prodigious hilltops of New Hampshire.  
Let freedom ring from the mighty mountains of New York.  
Let freedom ring from the heightening Alleghenies of Pennsylvania.  
Let freedom ring from the snow-capped Rockies of Colorado.  
Let freedom ring from the curvaceous slopes of California.

But not only that:

Let freedom ring from Stone Mountain of Georgia.  
Let freedom ring from Lookout Mountain of Tennessee.  
Let freedom ring from every hill and molehill of Mississippi.  
From every mountainside, let freedom ring'.  
(ook een anafoor: let freedom ring ....)

Barack Obama (2008), rassenspeech:

'I have brothers, sisters, nieces, nephews, uncles and cousins, of every race and every hue, scattered across three continents, and for as long as I live, I will never forget that in no other country on Earth is my story even possible'

**8. Understatement (afzwakking) versus hyperbool (overdrijving)**

*understatement*

Bill Clinton (1998), verdedigingsrede over zijn relatie met miss Lewinsky:  
'Indeed, I did have a relationship with Miss Lewinsky *that was not appropriate*'.

*hyperbool*

Winston Churchill (1940), bij zijn inauguratie als premier, zweept de Engelsen op tot oorlog tegen Nazi-Duitsland ('I have nothing to offer but blood, toil, tears and sweat'):  
'... to wage war against a monstrous tyranny never surpassed in the dark and lamentable catalogue of human crime'.

### 9. Antimetabool: herhaling van woorden in omgekeerde grammaticale volgorde (vergelijkbaar met een chiasme (kruisstelling))

John F. Kennedy (1961), inaugurele rede als president:  
'Ask not what *your country* can do for *you* — ask what *you* can do for *your country*'.

Bill Clinton (2008), bij de verkiezing van Barack Obama als democratische kandidaat voor de presidentsverkiezing:  
'People the world over have always been more impressed by *the power of our example* than by *the example of our power*'.

### Stap 4: Memoria (memoriseren)

Bij de module 'Het Geheugenpaleis' heb je de mnemotechniek van *loci* (plaatsen) en *imagines* (beelden) geleerd om woorden, zinnen en onderwerpen in een bepaalde volgorde te onthouden. De mnemotechniek werd gebruikt om redevoeringen uit het hoofd te leren. Lees deze bladzijde door en kijk of je tijd hebt om dit onderdeel te doen en of je er iets aan hebt. Het is NIET noodzakelijk de redevoering uit je hoofd te leren. Je kunt ook een uitgeschreven tekst bij de hand houden of een blaadje met aantekeningen. Essentieel bij de voordracht is wel dat je je onderwerp heel goed kent en niet voorleest!

#### Inleiding

Wij zijn gewend te luisteren naar redevoeringen van ongeveer twintig minuten. Toen Bill Clinton een redevoering hield op de Democratic National Convention van 2012, kreeg hij als kritiek dat zijn redevoering weliswaar heel goed was, maar veel te lang duurde – vijftig minuten. In de oudheid werden zeer ingewikkelde processen gevoerd, waarbij een spreker soms wel drie uur aan het woord was! En dan uit het hoofd! Hoogstens hielden ze een paar aantekeningen bij de hand. Hoe gaat dat tegenwoordig? Iedereen die nu een verhaal of een redevoering houdt, heeft naast een aantekeningblaadje, vaak de hele uitgeschreven tekst erbij, of een PowerPoint, of een teleprompter waarop de uit te spreken tekst verschijnt. Als je de tekst erbij houdt of een aantekeningenblaadje, zorg er dan wel voor dat je doet alsof je het verhaal uit je hoofd vertelt, dat je natuurlijk overkomt bij het publiek alsof je het ter plekke vertelt, dat je de aandacht van het publiek vasthoudt.

#### Hoe leer je een redevoering uit je hoofd?

En als je je verhaal wel uit je hoofd wil vertellen, hoe doe je dat? Stel we klagen iemand aan en we willen van deze persoon de volgende misdaden aan de kaak stellen: smeergeld, brandstichting, vadermoord en verkrachting (in deze volgorde). Hoe kunnen we dit nu onthouden? De thema's onthoud je door ze te koppelen aan concrete beelden: bijvoorbeeld smeergeld = stapel geld, brandstichting = luciferdoosje, vadermoord = zwaard, verkrachting = jurkje. De volgorde onthoud je door de beelden in een ruimte te plaatsen en er langs te wandelen: bijvoorbeeld je huis, de route van school naar huis enz. Bijvoorbeeld smeergeld = stapel geld = ligt op de gangmat, brandstichting = luciferdoosje = ligt op de kapstok, vadermoord = zwaard = leunt tegen de spiegel met weerspiegelend lemmet enz. Memoriseer deze misdaden nu door in gedachte in je ruimte te lopen en langs de beelden te gaan.

#### Opdracht

Als je de handschoen op wilt nemen, probeer dan of je jouw redevoering met behulp van de mnemotechniek uit je hoofd kunt leren. Dit is niet verplicht. Als je de redevoering niet uit je

hoofd voordraagt, dan moet de redevoering toch klinken als een spontaan uitgesproken tekst, alsof je ter plekke je tekst bedenkt. En dat ga je oefenen bij de laatste stap, de *actio*, de voordracht.

### Stap 5: Actio/ pronuntiatio (voordracht)

#### Inleiding

Op 26 september 1960 vindt het allereerste televisiedebat om de Amerikaanse presidentsverkiezingen plaats tussen Nixon en Kennedy. Voor het eerst in de geschiedenis konden kiezers niet alleen op de radio luisteren naar de kandidaten, maar ze konden ze ook zien. Nixon kwam net uit het ziekenhuis om te herstellen van een knieblessure. Hij zag er ziek en bleek uit, was vermagerd en weigerde make-up op te doen om zijn wallen te maskeren. Kennedy echter zag er goed uit, was in een topconditie en blakerend van zelfvertrouwen. De mensen die op de radio geluisterd hadden naar het debat meenden dat Nixon de winnaar was, maar de mensen die televisie hadden gekeken vonden dat Kennedy de winnaar was. Al wordt dat nu weer een beetje genuanceerd, toen zei men dat Kennedy zijn presidentschap aan zijn televisieoptreden te danken had. En dat dacht Kennedy zelf ook, getuige zijn uitspraak: "It was the TV more than anything else that turned the tide." Hoe kom je over op het podium? Wie nu in de politiek wil overleven, moet over podiumkwaliteiten beschikken: charisma, zelfvertrouwen, de juiste gebaren, interactie met het publiek, een goed uiterlijk, de juiste kleren enz. Hoe belangrijk dat is, bleek ook weer bij de presidentsverkiezingen van 2012. De republikein Mitt Romney neemt het op tegen de zittende president, Barack Obama. De peilingen lijken gunstig voor Obama, maar dan slaat het om. Hoe komt dat? Kijk naar een paar momenten uit het debat tussen Obama en Romney en kijk naar de voordracht. Hoe komen zij over bij het publiek? Hoe zijn hun podiumkwaliteiten? Welk commentaar zou er op dit debat komen, denk je?

*Presidential debate 2012 Romney vs. Obama* <http://goo.gl/1hP8e>

#### Hoe belangrijk is de voordracht?

Quintilianus beweert in zijn *Institutio oratoria* dat een matig betoog met een krachtige voordracht meer succes zal boeken dan een krachtig betoog met een matige voordracht. Hij citeert ook de Griekse redenaar Demosthenes, die op de vraag welk onderdeel van de redevoering hij het belangrijkste vond, antwoordde: de voordracht. En ook de tweede en derde plaats kende hij aan de voordracht toe (xi.3.5-6). Een voordracht kan een redevoering maken of breken. Al is je redevoering nog zo geweldig qua inhoud, qua opbouw, qua taalgebruik, als je voordracht niet goed is valt de redevoering in het water.

#### Waar moet je op letten bij de voordracht?

De voordracht bestaat uit twee componenten, een auditief en een visueel element: de stem én gebaren, lichaamshouding, gezichtsuitdrukking en uiterlijk. Bekijk les 1 werkblad 3 Rubrics voordrachtwedstrijd nog eens. Lees ook de suggesties die hieronder volgen:

#### Suggesties stemgebruik

1. Converseer! Een redevoering is geen voorgelezen artikel uit een boek, maar een conversatie met het publiek. Al houd je een monoloog, spreek met je publiek, geef het gevoel dat ze deelnemen, dat je ze erbij betreft.
2. Gebruik stiltes! Wees niet bang voor stiltes. Wacht voordat je begint met spreken tot het echt helemaal stil is. Laat ook in je redevoering zo nu en dan een korte stilte vallen om woorden te laten bezinken bij het publiek. Denk aan een stilte na een zin waar over nagedacht moet worden of denk aan een stilte voordat je overgaat naar een nieuw onderdeel van je redevoering



Les 2

46

3. Spreek als je de zaal in kijkt! Spreek nooit wanneer je ogen op je blaadje gericht zijn! In het boekje *Speak like Churchill, stand like Lincoln* raadt James C. Humes de 'see-stop-say' techniek aan<sup>3</sup>. Het gaat als volgt. Kijk op je blaadje naar de woorden en neem die tot je ('see'), richt je hoofd omhoog en pauzeer ('stop'), kijk de zaal in en zeg dan wat je hebt gelezen ('say'). En doe dit steeds weer opnieuw. Misschien lijkt het alsof er veel tijd verloren gaat, maar het publiek heeft tijd nodig om je redevoering in zich op te nemen.

**Suggesties gebaren/ houding enz.**

1. Let op de interactie met het publiek! Maak oogcontact, kijk de zaal in, het liefst verschillende kanten op. Misschien kun je een vraag stellen aan het publiek, kun je ze aanspreken? Op die manier heeft het publiek het gevoel dat je ze bij jouw verhaal betreft.
2. Zorg dat je gebaren en houding je voordracht van de woorden ondersteunen! Zorg ervoor dat je goed in het verhaal zit dat je gaat vertellen. Als je van nature niet erg beweeglijk bent, oefen gebaren dan en overdrijf ze een beetje. Als je van nature heel beweeglijk bent, zorg dan dat je jezelf afremt. Probeer gebaren op een rustige, natuurlijke manier in te zetten.
3. Wat drukt een gebaar uit? Bekijk hier een artikel uit de New York Times over de lichaamstaal van Barack Obama en Mitt Romney. *What Romney and Obama's Body Language says to voters* <http://goo.gl/NtnVC>

Bekijk nu fragmenten van een aantal verschillende redevoeringen op youtube. Let op de *actio*: stemgebruik en gebaren/ houding. Wat vind je overtuigend?

**Opdracht**

1. Annoteer je redevoering: schrijf erbij waar je even wilt pauzeren, hoe je afwisseling aanbrengt in je stemgebruik, hoe je gebaren en houding inzet om je woorden te ondersteunen.
2. Vul voor jezelf het schema op de volgende bladzijde in (met les 1 werkblad 3 Rubrics voordrachtwedstrijd ernaast) en noteer je sterke en zwakke punten in de voordracht per onderdeel. Voeg na afloop dit schema toe aan je portfolio.
3. Draag je redevoering voor aan een medeleerling en laat die het schema invullen op de punten waarop jij wilt dat hij/zij let (zie volgende bladzijde).

**Eindopdracht: ben jij de nieuwe Demosthenes of Barack Obama?**

Je bent nu klaar om de redevoering op te nemen. Check de criteria eindbeoordeling redevoering hieronder. De docent zal je redevoering op grond van deze criteria beoordelen. Dit is tevens een samenvatting van de les. Zoek een mooie plek uit in de school. Is er ergens een spreekgestoelte? Zorg anders dat je iets van een lessenaar organiseert om achter te staan en te spreken. Laat een medeleerling je filmen, terwijl jij je redevoering uitspreekt. Zet je filmpje op youtube. Organiseer een moment om gezamenlijk jullie redevoeringen te bekijken.

<sup>3</sup> Humes (2002), blz.110 ev.

Schema 'De voordracht'

	Jijzelf	Jouw klasgenoot
Stemgebruik		
Houding		
Gebaren		
Gezichtsuitdrukking		
Uiterlijke verzorging		

Les 2

47

## Criteria eindbeoordeling redevoering

	<b>Matig</b>	<b>Voldoende</b>	<b>Goed</b>	Punten (0-5). 0 = heel slecht, 5 = heel goed
<b>Inventio</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Er is geen kernboodschap</li> <li>2. De redevoering is niet afgestemd op het publiek</li> <li>3. De tijdsduur van de redevoering is niet goed (te kort/ te lang)</li> <li>4. De argumenten zijn niet overtuigend</li> <li>5. Er is te weinig feitenmateriaal ingebracht passende bij de redevoering</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De kernboodschap komt duidelijk naar voren</li> <li>2. De redevoering is afgestemd op het publiek</li> <li>3. De tijdsduur van de redevoering is in orde</li> <li>4. De argumenten zijn overtuigend</li> <li>5. Er is voldoende feitenmateriaal ingebracht</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De kernboodschap is heel duidelijk</li> <li>2. De redevoering is goed afgestemd op het publiek</li> <li>3. De tijdsduur van de redevoering is goed</li> <li>4. De argumenten zijn heel overtuigend</li> <li>5. Er is feitenmateriaal ingebracht dat een goede ondersteuning biedt voor de argumenten</li> </ol>	
<b>Dispositio</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Er is geen duidelijke structuur</li> <li>2. De structuur draagt niet bij aan de overtuigingskracht van de redevoering</li> <li>3. De inleiding voldoet niet aan de criteria (<i>attentum, docilem, benevolum facere</i>)</li> <li>4. Het slot herhaalt niet de belangrijkste punten/ brengt publiek niet in vervoering</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De structuur is voldoende duidelijk</li> <li>2. De structuur draagt voldoende bij aan de overtuigingskracht van de redevoering</li> <li>3. De inleiding voldoet aan de criteria (<i>attentum, docilem, benevolum facere</i>)</li> <li>4. Het slot herhaalt belangrijkste punten/ brengt publiek voldoende in vervoering</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De structuur is heel duidelijk</li> <li>2. De structuur draagt bij aan de overtuigingskracht van de redevoering</li> <li>3. De inleiding voldoet op overtuigende wijze aan de criteria (<i>attentum, docilem, benevolum facere</i>)</li> <li>4. Het slot herhaalt op overtuigende wijze belangrijkste punten/ brengt publiek in vervoering</li> </ol>	
<b>Elocutio</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Spreker hanteert niet de goede stijlniveaus binnen de redevoering</li> <li>2. Taalgebruik is incorrect, niet duidelijk, geen versiering en niet passend</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Spreker hanteert de goede stijlniveaus binnen de redevoering</li> <li>2. Taalgebruik is correct, duidelijk, er is versiering en taalgebruik is passend</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Spreker hanteert op overtuigende wijze de goede stijlniveaus binnen de redevoering</li> <li>2. Taalgebruik is correct, heel duidelijk, er is fraaie versiering en taalgebruik is heel passend</li> </ol>	

Actio	Zie les 1 werkblad 3 Voordrachts- wedstrijd			
-------	---	--	--	--

Les 3

50

Introductie les 3	
Modulenaam	Retorica
Titel les	Mijn analysemodel
Wijze van introductie (Evt. met plaatje en filmpje)	Een artikel uit de Volkskrant en een artikel van Jaap de Jonge, docent aan de universiteit van Leiden (analyses van redenaars/redevoeringen)
Hoofdvraag	Hoe beoordeel ik een redevoering?

#### Wat ga je doen?

Opdracht	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je gaat een analysemodel voor redevoeringen ontwerpen</li> <li>• Je gaat dit analysemodel toepassen op een redevoering naar keuze</li> <li>• Je gaat de analyse van deze redevoering op creatieve wijze verwerken met behulp van nieuwe media</li> </ul>
Aanpak	Je werkt zelfstandig in deze les.
Activiteiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Artikelen lezen en analyseren</li> <li>• Ontwerpen van een analysemodel</li> <li>• Schrijven</li> <li>• Verwerken met behulp van nieuwe media</li> </ul>

#### Wat moet je daarvoor kennen en/of kunnen?

Vereiste kennis / vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analytisch denken</li> <li>• Elementaire kennis van gebruik computer/ internet</li> <li>• Elementaire kennis nieuwe media</li> <li>• Creativiteit in schrijven en/ of presentatie</li> </ul>
Wenselijke kennis / vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schrijfvaardigheid</li> </ul>

Les 3

51

Wat ga je leren?	
Kennis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• het ontwerpen van een analysemodel</li> <li>• het analyseren met behulp van een analysemodel</li> <li>• het creatief verwerken van een analyse met behulp van nieuwe media</li> </ul>
Vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• leren evalueren</li> <li>• leren nuanceren</li> <li>• creatief schrijven/ presenteren</li> </ul>
Attitudes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kritisch/ analytische denkhouding</li> <li>• creatieve instelling</li> </ul>

#### Wat moet je opleveren?

Eisen eindopdracht	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analysemodel voor redevoering</li> <li>2. Analyse van een redevoering op basis van het analysemodel</li> <li>3. Een creatieve verwerking van de geanalyseerde redevoering met behulp van de nieuwe media</li> </ol> Voeg dit alles toe aan je portfolio.
Beoordelingscriteria eindopdracht	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Is aan de eisen, zoals beschreven in de module, voldaan?</li> <li>• Zijn de drie opdrachten op tijd ingeleverd?</li> <li>• Kwaliteit en creativiteit van de ingeleverde opdrachten</li> </ul>

#### Welke bronnen mag/moet je gebruiken?

Verplichte bronnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Artikelen op internet (analyse Volkskrant en analyse Jaap de Jong).</li> </ul>
Facultatieve bronnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verschillende sites op internet, zoals aangegeven hieronder</li> <li>• Boeken, zie bronnenlijst</li> </ul>

# Les 3

## Mijn analysemodel

### Inleiding

Lees de volgende twee artikelen:

1. Analyses van redevoeringen en redenaars in de Volkskrant (27 november 2012): *Nederlanders kunnen niet spreken. Hoe moet het wel?* <http://goo.gl/VSmyn>.
2. Een analyse van het geheim van het redenaarstalent Barack Obama door Jaap de Jong, docent aan de universiteit van Leiden. Zijn analyse gaat over het jaar 2008, toen Barack Obama voor de eerste keer tot president van Amerika werd gekozen. Op de site van Pauw en Witteman, vind je het document (gepubliceerd in *Onze Taal*) *Obama spreekt, de geheimen van een retorisch genie* <http://goo.gl/QpejV>.

In de eerste les heb je kennis gemaakt met de theorie van de retorica en je hebt een aantal (fragmenten van) beroemde redevoeringen geanalyseerd. In de tweede les heb je geleerd om zelf een goede redevoering op te stellen, te schrijven en voor te dragen. En wie zelf iets gedaan heeft, weet als geen ander wat de valkuilen zijn. Als je nu kijkt naar een redevoering weet je op welke aspecten je kunt letten en waar iemand de mist in kan gaan of juist waarom iemand zo enorm goed en overtuigend overkomt. Daarom ben jij deze les de deskundige op het gebied van de retorica. Jij gaat redevoeringen op hun kwaliteit beoordelen. Je gaat een analysemodel ontwerpen voor het beoordelen van een redevoering, je gaat het model toepassen op een redevoering naar keuze en je gaat het, als een echte deskundige, openbaar maken via een medium als de krant, internet, televisie, radio enz. (zie bijvoorbeeld de bovengenoemde artikelen). Je kunt uiteraard gebruik maken van de kennis die je hebt opgedaan in de vorige lessen, maar je kunt ook verder onderzoek doen – via internet of boeken – naar retorische technieken en aspecten uitdiepen die nog niet in de lessen aan bod gekomen zijn. Je mag deze opdrachten individueel doen, maar je mag ook met iemand samenwerken.

### Opdracht 1 Ontwerp een analysemodel

Ontwerp een eigen analysemodel voor het beoordelen van een redevoering. Hieronder een aantal suggesties.

- a. **Drie centrale vragen** die je als leidraad kunt gebruiken om tot een analyse en beoordeling van een redevoering te komen:
  1. Welke retorische keuzes maakt degene die de redevoering houdt?
  2. Waarom maakt hij/zij juist die keuzes?
  3. Hoe beoordeel jij die keuzes op hun retorische effectiviteit?
- b. Betrek in je analysemodel ook de **specifieke, retorische eigenschappen van de redenaar**. Wat zijn de sterke of zwakke kanten van de redenaar?
- c. Houd rekening met de **verschillende aspecten van een redevoering: inventio, dispositio, elocutio, actio**. Zie les 2.
- d. Betrek ook de **retorische situatie**, dat wil zeggen de historische context in je analysemodel.

### Opdracht 2 Pas je analysemodel toe

Pas je analysemodel toe op een redevoering naar keuze. Het mag een redevoering zijn die al in de andere lessen aan bod is gekomen, maar het mag ook een redevoering zijn die nog niet besproken is. Ook in de taal ben je vrij. Het mag een Nederlandse redevoering zijn of een Engelse, maar ook in een andere taal. Voor inspiratie zou je eens kunnen kijken op deze sites:

[http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_speeches](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_speeches)  
<http://www.americanrhetoric.com/top100speechesall.html>  
<http://www.guardian.co.uk/theguardian/series/greatspeeches>  
[www.historyplace.com/speeches/previous.htm](http://www.historyplace.com/speeches/previous.htm)  
[www.history.com/speeches](http://www.history.com/speeches)

### Opdracht 3 Maak je analyse openbaar via de media

Verwerk je eigen analyse en beoordeling van de redevoering en maak die openbaar via de media, in de vorm van bijvoorbeeld een krantenartikel, een politiek commentaar bij een nieuwslezing, een column in de krant, een radio commentaar, een weblog enz. Je laat dus nu je analysemodel los en schrijft een vloeiend betoog of je geeft 'live' een genuanceerde analyse, uiteraard op basis van de analyse die je gemaakt hebt met behulp van je analysemodel. Je bent vrij in het kiezen van je medium (geschreven tekst, filmpje, audio enz.).

### Opdracht 4 EXTRA Vergelijk jullie analyses

Als je nog tijd over hebt pas je jouw analysemodel toe op de redevoering die een klasgenoot heeft uitgekozen en geanalyseerd met zijn of haar analysemodel. Je vergelijkt de resultaten. Komt er hetzelfde oordeel uit? Op welke punten zijn jullie het met elkaar eens en op welke punten niet?

Organiseer een moment om gezamenlijk jullie resultaten te bekijken.

Voeg alles toe aan je portfolio.

**Besluit**

De lessenserie retorica is ten einde gekomen. Je zult hebben gemerkt wat een arsenaal aan vaardigheden er allemaal komt kijken bij een redevoering: analytisch denkvermogen, creativiteit, originaliteit, met souplesse hanteren van taal, het inzetten van verschillende schrijfstijlen, literaire vermogens, theatrale vermogens en podiumkwaliteiten. Schitterende redevoeringen zijn het resultaat van ploeteren en talent. Dat geldt voor jullie, maar ook voor de groten zoals Cicero, Demosthenes, Perikles, Winston Churchill, Martin Luther King, Nelson Mandela, Bill Clinton en Barack Obama. Maar de redevoeringen die zij hebben uitgesproken hebben de wereld veranderd en zijn monumenten van de geschiedenis geworden. Als je een publiek hebt dat naar jouw verhaal komt luisteren – en dat zal zeker in de toekomst gebeuren –, neem de tijd om je verhaal voor te bereiden. Slechte of matige verhalen hoor je vaak, omdat mensen niet weten hoe ze een goed verhaal kunnen vertellen of omdat ze de tijd niet nemen om hun verhaal tot in de puntjes voor te bereiden. Een mooie redevoering zal opvallen, zal je publiek amuseren, ontroeren, inspireren. En om te eindigen met de woorden van Quintilianus: ‘Het is niet zo dat de hoogste welsprekendheid, dat de tong die bewondering afdwingt, tot in het oneindige gepaard gaat met vreugdeloos zwoegen dat de uitgemergelde redenaar koorts bezorgt, terwijl hij met moeite woorden verplaatst en wegwijnt in passen en meten. Nee, glanzend, verheven en vermogend voert hij het bevel over de van alle kanten toestromende troepen der welsprekendheid: wie de top heeft bereikt behoeft niet meer met tegenstand te worstelen. De inspanning is het grootst voor wie nog maar net met de klim is begonnen; hoe hoger men komt, des te flauwer wordt de helling, des te vruchtbaarder de bodem’ (Quintilianus, *Institutio oratoria*, XII.10-77-78, in de vertaling van P.Gerbrandy).

**Bronnen****Klassieke retorica**

Enkele standaardwerken klassieke retorica zijn de volgende:

- Aristoteles *Retorica*.  
Vertaald door M. Huys, Groningen, Historische Uitgeverij 2004.
- Cicero *De ideale redenaar*.  
Vertaald door H.W.A. van Rooijen-Dijkman en A.D. Leeman, Amsterdam, Athenaeum-Polak&Van Genneep 2006.
- Quintilianus *De opleiding tot redenaar*.  
Vertaald door P. Gerbrandy, Groningen, Historische Uitgeverij 2011.

**Over klassieke retorica**

De geschiedenis en de theorie van de klassieke retorica wordt goed uitgelegd in de volgende boeken:

- G.A. Kennedy, *A new History of Classical Rhetoric*, New Jersey, Princeton University Press 1994.
- A.D. Leeman en A.C. Braet, *Klassieke retorica*, Groningen, Wolters-Noordhoff/ Forsten 1987.

**Klassieke retorica aan de hand van moderne voorbeelden**

In de volgende boeken kun je lezen hoe de klassieke retorica in moderne voorbeelden, of zelfs in Multatuli's roman *Max Havelaar* te vinden is.

- A. Braet, *Retorische kritiek, Overtuigingskracht van Cicero tot Balkenende*, Den Haag SDU 2007.
- J. de Jong, *Spreeken als Max Havelaar, hoe houd je een vlamme toespraak?* Amsterdam, Nieuw Amsterdam 2012.

**Moderne boekjes over retorica**

Wil je meer informatie en veel anekdotes lezen over wereldberoemde redenaars als Winston Churchill, Barack Obama, Martin Luther King enz., ga dan eens grasduinen in de volgende boekjes

- J. C. Humes, *Speak Like Churchill, Stand Like Lincoln, 21 Powerful Secrets of History's Greatest Speakers*, New York, Three Rivers Press 2002.
- P. Collins, *The Art of Speeches and Presentations, The secrets of making people remember what you say*, West Sussex, Wiley 2012.

**Over Barack Obama en (de terugkeer van de) retorica**

Alle retorica-experts zijn het erover eens dat met de komst van Barack Obama, retorica weer terug is gekeerd op het politiek toneel. Er is enorm veel over Obama's retoriek geschreven. Hier enkele voorbeelden.

- H. de Bruijn, *Barack Obama en de kunst van de politieke toespraak*, Den Haag Lemma 2009.
- J. De Jong, *Obama spreekt, de geheimen van een retorisch genie*, in: *Onze Taal* (november 2008), verschenen op de site [www.pauwenwitteman.nl](http://www.pauwenwitteman.nl)  
<http://goo.gl/QpejV>
- C. Higgins *Barack Obama: the new Cicero*, in: *the Guardian* (26 november 2008)  
<http://goo.gl/sxNvV>
- Op de site van het Nederlands Debat Instituut is ook het een en ander gepubliceerd over Obama's retorische technieken: [www.debatinstituut.nl](http://www.debatinstituut.nl)

Over Obama's retoriek zijn ook een aantal interessante documentaires verschenen.

- BBC 2009. *Yes we can! The Lost Art of Oratory*.
- VPRO, Tegenlicht 2009. *De stem van generatie Obama*.



**Anthologieën beroemde redevoeringen**

- *Speeches that changed the world*, with an introduction by S. S. Montefiore, London, Quercus 2005.
- *Great Speeches of the 20th Century*, edited by B. Blaisdell, New York, Dover 2011.
- *21 Speeches That Shaped Our World*, C. Abbott, London, Rider 2010

Op internet zijn vele sites te vinden met beroemde redevoeringen en top 100 beroemdste redevoeringen enz. Zie bijvoorbeeld:

[http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_speeches](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_speeches)

<http://www.americanrhetoric.com/top100speechesall.html>

<http://www.guardian.co.uk/theguardian/series/greatspeeches>

[www.historyplace.com/speeches/previous.htm](http://www.historyplace.com/speeches/previous.htm)

[www.history.com/speeches](http://www.history.com/speeches)

# Docentenhandleiding

## Module Retorica

### Algemeen

**Rol docent**

Les 1 is een les, waarin de docent een actieve en sturende rol heeft.

Les 2 en les 3 kunnen zelfstandig door de leerlingen gedaan worden.

**Product**

Les 1 bestaat uit allerlei verschillende opdrachten. Er is geen eindproduct.

Eindproduct van les 2 is een TED-talk van 8 minuten op een filmpje van elke leerling.

Eindproduct van les 3 is een analysemodel, een redevoering geanalyseerd aan de hand van dat analysemodel en een creatieve verwerking van die analyse met behulp van de nieuwe media.

Hieronder volgen suggesties voor didactiek en enkele aanwijzingen.

### Les 1 Retorica en beroemde redevoeringen

**Materiaal**

- Leerlingenboekje les 1 retorica en de 5 werkbladen voor alle leerlingen
- Papier voor leerlingen om antwoorden op vragen te noteren
- Smartboard voor het bekijken van filmpjes
- Schoolbord om op te schrijven
- Computers voor (bij voorkeur) alle leerlingen met internet en audio!

**1. Inleiding: de macht van het woord**

Toon het filmfragment klassikaal. Geef de leerlingen daarbij de opdracht vraag 1 en 2 te beantwoorden.

Vraag 1 en 2

- Winston Churchill was premier van Engeland van 1940-1945 en speelde een beslissende rol in de strijd tegen Nazi-Duitsland en Hitler. Vlak voor de Slag om Engeland, de luchtoorlog tussen de Duitse Luftwaffe en de Britse Royal Air Force, sprak Churchill zijn beroemde redevoering: 'We shall fight on the beaches' (4 juni 1940), waarin hij de Engelsen opriep om te strijden en zich nooit over te geven. De luchtoorlog werd uiteindelijk door de Engelsen gewonnen.
- Martin Luther King was een Amerikaanse dominee en één van de leiders van de burgerrechtenbeweging. In de jaren '50 en '60 zette hij aan tot gewelddoos verzet tegen discriminatie en rassenscheiding in Amerika. In 1963 hield hij zijn beroemde 'I have a dream' rede, waarin hij opriep tot gelijke rechten voor iedereen, blanke en zwarte mensen. Vijf jaar later werd hij doodgeschoten.
- John F. Kennedy, president van de Verenigde Staten van 1961 tot 1963, toen hij werd doodgeschoten. In 1962 kondigde hij aan dat de VS als eerste een man op de maan zouden zetten. De bedoeling was om de Sovjet-Unie voor te zijn.
- Nelson Mandela, strijder tegen de Apartheid in Zuid-Afrika en de eerste zwarte president van 1994-1999 en leider van de ANC. Hij heeft bijna dertig jaar gevangen gezeten en sprak bij zijn vrijlating in 1990 de redevoering uit, waarvan in het filmpje een fragment getoond wordt.
- Gloria Steinem, een Amerikaanse feministe. In 1971 hield ze de redevoering, waarvan in het filmpje een fragment getoond wordt: 'Address to the women of America'.
- De Ierse zanger van U2, Bono, is naast zanger ook een activist, in het bijzonder in de strijd tegen Aids. Het fragment is uit de redevoering die hij hield toen hij om zijn inspanningen werd onderscheiden met een eredoctoraat aan de universiteit van Pennsylvania in 2004.
- Oprah Winfrey, wereldberoemde Amerikaanse presentatrice van praatprogramma's. Dit fragment komt uit een redevoering die zij hield voor de studenten van Howard University.
- Steve Jobs, oprichter van Apple. Bij hem werd kanker geconstateerd. In een redevoering voor Stanford University vertelt hij het verhaal van zijn leven en raadt hij studenten aan om geen tijd te verspillen en niet te rusten voordat je dat hebt gevonden waar je hart naar uit gaat.
- Lance Armstrong. Hij overwon kanker en won zeven keer de Tour de France. Die tourzeges zijn hem nu echter afgenomen, omdat hij schuldig werd bevonden aan het gebruik van doping.
- Al Gore, vicepresident van de Verenigde Staten. Hij presenteerde de documentaire *An inconvenient Truth* (2006) over de opwarming van de aarde.

Vraag 3

1. Nelson Mandela (verdedigingsrede van Mandela in 1964, bij het Rivonia-proces).
2. Perikles (grafrede Thucydides op de eerste gevallen in de Peloponnesische oorlog. De rede is vooral een lofrede op de democratie)
3. Abraham Lincoln (Gettysburg Adress, zeer korte rede (2 minuten) uitgesproken in 1863 door Abraham Lincoln ten tijde van de Amerikaanse burgeroorlog. Duidelijke parallellen met de grafrede van Perikles!)
4. Martin Luther King (laatste rede voor hij werd vermoord in 1968)
5. Barack Obama (overwinningsrede november 2008)
6. Socrates (apologie)
7. Cicero (Catilinarische redevoeringen)
8. Bergrede Jezus Christus (preek, opgetekend door de evangelisten)
9. Marcus Antonius (Iijkrede op Julius Caesar (Shakespeare *Julius Caesar*)
10. John F. Kennedy (redevoering gehouden in Berlijn 1963, om de mensen in West-Berlijn een hart onder de riem te steken en zijn steun te betuigen na de bouw van de Berlijnse muur twee jaar eerder)

11. Winston Churchill (redevoering gehouden in 1940 om de Engelsen aan te sporen ten strijde te trekken tegen Nazi-Duitsland)
12. Winston Churchill. Zie 11.
13. Franklin D. Roosevelt (inaugurele rede van Roosevelt, die president werd ten tijde van de grote Depressie (1933)).
14. John F. Kennedy (inaugurele rede van Kennedy in 1961).
15. Martin Luther King ('I have a dream' redevoering uit 1963, waarin hij een pleidooi houdt voor gelijke rechten voor blanke en zwarte mensen).
16. Ronald Reagan (redevoering gehouden in 1987 in West-Berlijn)

Vraag 4 en 5: klassikaal of eerst individueel, dan in tweetallen en dan klassikaal (denken-delen-uitwisselen).

Vraag 5. In de definitie van een redevoering moeten in ieder geval de volgende elementen zitten: publiek, een spreker, een verhaal gericht op overtuigen (inspireren, aanzetten tot actie/verandering, vermaak enz.).

Gebruik deze vraag als bruggetje tot de aristotelische overredingsmiddelen *ethos, logos, pathos*.

**2. Aristoteles' overredingsmiddelen: ethos, logos en pathos**

Ethos, logos en pathos: de theorie

1. Leerlingen noteren individueel argumenten, wisselen uit met klasgenoot en selecteren er één of twee om klassikaal te noemen.
- 2 en 3: toon het filmpje klassikaal. Geef verdere klassikale toelichting, bespreek vraag 3 en deel werkblad 2 uit.

Ethos, logos en pathos: reclame en politiek

- 4 en 5: Toon de fragmenten klassikaal, leerlingen noteren individueel. Bespreek klassikaal. Alternatief: deel de klas in verschillende groepjes in. Alle groepjes analyseren een reclame. Vervolgens toon je de fragmenten en komen alle groepjes aan het woord.
- 6: Toon de fragmenten klassikaal, leerlingen noteren individueel.

Extra opdrachten (als er genoeg tijd is).

**3. Het morele dilemma: woorden manipuleren**

Toon filmpje op youtube klassikaal.

1. Individueel noteren, klassikaal bespreken.
2. Discussie in groepjes van 3 of 4 personen. Iedereen krijgt 1 stelling toegewezen en moet die verdedigen tegen de anderen die een andere stelling hebben. Zorg ervoor dat iedereen 1 keer alle stellingen heeft verdedigd. Klassikaal nabespreken, samen met vraag 3, aan de hand van actuele voorbeelden.
4. Korte inleiding geven op 'The great dictator'. Toon filmpje klassikaal. Individueel noteren en klassikaal bespreken.

**Voordrachtwedstrijd**

Deze opdracht is bedoeld als luchtige opdracht tussendoor. In deze opdracht gaan ze oefenen op de voordracht en komen acteerkwaliteiten aan de orde.

Laat fragmentje zien van *Steve Bridges als Amerikaanse presidenten*.

Laat leerlingen individueel aan de slag gaan met opdracht A of B. Deel ze van tevoren werkblad 3 uit, zodat ze weten waar ze op moet letten. Bij de wedstrijd vullen steeds twee leerlingen rubrics in ter beoordeling van een voordracht (deel dus per leerling 2x werkblad 3 uit). Voor elke rubric vullen ze getallen in en berekenen eindgetal. De docent neemt aan het einde van de wedstrijd alle rubrics in en de winnaar is degene met het hoogste aantal punten.

**4. Martin Luther King I have a dream (1963)**

1. Bekijk klassikaal de redevoering op youtube. Leerlingen noteren individueel antwoord op vraag 1. Overleg met klasgenoot en selectie van 1 krachtig aspect. Elk leerlingenkoppel noemt 1 aspect klassikaal.
2. Deel de leerlingen in groepjes in van bij voorkeur 5 personen. Werkvorm expert. Verdeel onderdelen a tot en met e. Alle leerlingen maken een individuele analyse, delen die met de rest van het groepje en vervolgens klassikaal.
3. Toon klassikaal TED-talk Nancy Duarte. Leg het basisidee zelf uit en bekijk vanaf 11:47 minuten tot 15:30 minuten naar haar analyse van de redevoering van Martin Luther King. Leerlingen kijken of haar analyse aansluit bij de analyse die ze zelf gemaakt hebben. Klassikaal bespreken.

**5. Analyse beroemde redevoeringen**

1. Leerlingen gaan in tweetallen zelfstandig aan het werk. Docent is op de achtergrond en begeleidt.
2. Leerlingen presenteren voor de klas.
3. Alle leerlingen formuleren op basis van de presentaties 3 tips voor het houden van een mooie en overtuigende redevoering. Zij delen die met een klasgenoot en selecteren de beste twee. Die tips schrijven zij op het bord.
4. Klassikaal formuleren van 10 gouden regels voor het houden van een geweldige redevoering.

**Les 2 Mijn redevoering****Materiaal**

- Leerlingenboekje les 2 Mijn redevoering voor alle leerlingen
- Papier voor leerlingen om aantekeningen te maken
- Computers voor alle leerlingen met internet en audio!
- Camera om filmpje op te nemen en kabeltje om op youtube o.i.d. te plaatsen
- Spreekgestoelte om leerlingen redevoering te laten uitspreken en de filmpjes op te nemen
- Eventueel boeken mee ter inspiratie, zie bronnen
- Eventueel woordenboeken Nederlands of Engels voor het schrijven van de redevoering

De leerlingen werken geheel zelfstandig aan het opstellen, schrijven en voordragen van een redevoering. Af en toe werken ze samen, bijvoorbeeld om feedback te krijgen of elkaars redevoeringen te filmen. De docent begeleidt op de achtergrond. Is er een gezamenlijk moment te organiseren om na de voordracht alle filmpjes te tonen?

NB Stap 4 memoria is ingekort, omdat in de module 'het Geheugenpaleis' de memotechniek uitgebreid aan de orde komt. In de bijlage de uitgebreide versie.

**Les 3 Mijn analysemodel****Materiaal**

- Leerlingenboekje les 3 Mijn analysemodel voor alle leerlingen
- Papier voor leerlingen om aantekeningen te maken
- Computers voor alle leerlingen met internet en audio!
- Eventueel camera om filmpje op te nemen en kabeltje om op youtube o.i.d. te plaatsen
- Eventueel woordenboeken Nederlands of Engels voor het schrijven van de redevoering

De leerlingen werken zelfstandig of in tweetallen aan deze opdracht. Als het ze niet lukt om een analysemodel te ontwerpen, zouden ze de 4/5 stappen van les 2 kunnen gebruiken als basis. In het boek van A. Braet, *Retorische kritiek, Overtuigingskracht van Cicero tot Balkenende* (zie bronnen) staat in het laatste hoofdstuk een voorbeeld van een analysemodel en een gedetailleerde retorische analyse op basis van dit model (verdedigingsrede van Bill Clinton in de Monica Lewinsky-affaire). Is er een gezamenlijk moment te organiseren om de resultaten te tonen?

**Bijlage Stap 4: Memoria (memoriseren)**

Lees dit hoofdstuk door en kijk of je tijd hebt om dit onderdeel te doen. Het is NIET verplicht.

**Inleiding**

Wij zijn gewend te luisteren naar redevoeringen van ongeveer twintig minuten. Toen Bill Clinton een redevoering hield op de Democratic National Convention van 2012, kreeg hij als kritiek dat zijn redevoering weliswaar heel goed was, maar veel te lang duurde – vijftig minuten. In de oudheid werden zeer ingewikkelde processen gevoerd, waarbij een spreker soms wel drie uur aan het woord was! En dan uit het hoofd! Hoogstens hielden ze een paar aantekeningen bij de hand. Hoe gaat dat tegenwoordig? Iedereen die nu een redevoering houdt of een ander soort verhaal, heeft naast een aantekeningblaadje, vaak de hele uitgeschreven tekst erbij, of een PowerPoint, of een teleprompter waarop de uit te spreken tekst verschijnt. Er kleeft echter een groot gevaar aan het gebruik van deze middelen. Het grote gevaar is dat je verhaal niet meer natuurlijk overkomt bij je publiek, dat je niet converseert met je publiek en dat je de aandacht van je publiek verliest. Er is veel voor te zeggen om je redevoering wel uit je hoofd te doen. Maar hoe doe je dat? In de oudheid is daar een speciale techniek voor ontwikkeld, de zogenaamde mnemotechniek, een techniek die nog steeds gebruikt wordt. Ja, zelfs is deze techniek dé techniek die op alle geheugenkampioenschappen wordt toegepast! Het is eenvoudig te leren. Iedereen kan het.

**Simonides van Ceos, de uitvinder van de mnemotechniek**

Cicero vertelt in zijn werk *de Oratore* over de uitvinding van de mnemotechniek: Simonides was eens te gast in de Thessalische stad Crannon bij Scopas. Hij kreeg een maaltijd voorgezet en bracht als dank een mooi lied ten gehore over de tweeling Castor en Pollux. Scopas was een gierig man en bood hem slechts een halve gage aan: de rest van zijn loon moest hij maar aan Castor en Pollux vragen. Simonides had tenslotte hen en niet Scopas in het zonnetje gezet! Evan later stonden er twee mannen aan de poort die naar Simonides vroegen. Simonides stond op en ging naar buiten, maar zag niemand. Intussen stortte het paleis van Scopas in, en Scopas zelf kwam samen met al zijn familieleden en dienaren om. Bij de begrafenis bleek het erg moeilijk om de lichamen te identificeren. Door het instorten van het paleis waren de lichamen ernstig verminkt. Maar Simonides wist raad! Hij herinnerde zich namelijk waar iedereen precies had gezeten. Dankzij Simonides konden alle lijken geïdentificeerd worden. Dit voorval bracht Simonides op de gedachte dat je om je bepaalde zaken te kunnen herinneren, een ordening aan moet brengen. Hij legde de mensen uit om een bepaalde plaats uit te kiezen die ze goed kennen, bijvoorbeeld hun eigen huis. Vervolgens vroeg hij ze om van alle dingen die ze wilden onthouden beelden te vormen. Ten slotte moesten zij deze beelden onderbrengen op verschillende plekken in de plaats die zij hadden uitgekozen. De volgorde van deze plekken legt de volgorde van de te onthouden dingen vast en de uitgekozen beelden duiden de dingen zelf aan. De uitgekozen plaats fungeert als het ware als ons schrijfpapier en de beelden daarop als geschreven letters. En op die manier had Simonides van Ceos de mnemotechniek gekregen als beloning van Castor en Pollux, ter compensatie van de smadelijke behandeling die hij had ondervonden van zijn gastheer Scopas, die hiervoor met de dood was gestraft.

**Hoe werkt de mnemotechniek?**

Een heel eenvoudige oefening maakt duidelijk hoe dit werkt.

**Opdracht 1**

Neem het volgende rijtje van tien woorden: kaas, stoel, sinaasappelkistje, lampenkap, neus, poldermodel, evenwichtsbalk, glazenwasser, zeemeermin, servetring. Deze ga je met behulp van de mnemotechniek in de goede volgorde uit je hoofd leren.

- Neem een route in gedachte die je heel goed kent: bijvoorbeeld een wandeling door je huis, of de fietstocht van huis naar school enz.
- De mnemotechniek houdt in dat je bepaalde *imagines* (beelden) die je wilt onthouden in een vaste volgorde, in dit geval de tien woorden, koppelt aan *loci* (plaatsen) die je heel goed kent, bijvoorbeeld een wandeling door je huis, de route van huis naar school enz. Koppel nu de tien woorden aan de door jou gekozen *loci*. Bv. Kaas = de gang, stoel = de kapstok, sinaasappelkistje = de spiegel enz.
- Controleer nu of je alle tien de woorden in de goede volgorde kan opzeggen door in gedachten je wandeling te maken. Je klasgenoot controleert of het je gelukt is. Wissel daarna van rol.

**Opdracht 2**

Doe hetzelfde, maar voeg nu 10 nieuwe woorden toe, die geen verband met elkaar houden. Schrijf de 20 woorden in de goede volgorde op je blaadje. Neem opnieuw een aantal *loci* in gedachten (voeg een aantal *loci* toe aan de vorige!) en probeer de 20 woorden zo snel mogelijk te uit het hoofd te leren. Je klasgenoot controleert of je het goed gedaan hebt.

**Opdracht 3**

Voeg nog meer woorden toe. Hoeveel woorden ben jij in staat te onthouden?

**Opdracht 4**

Zie je meer toepassingen voor deze techniek, bijvoorbeeld op school, in het onderwijs, in je dagelijks leven?

**Hoe leer je een redevoering uit je hoofd?**

We weten nu de methode om woordjes zonder samenhang in de juiste volgorde te leren. Maar stel nu eens dat we een redevoering houden met abstractere thema's. Hoe doen we dat? Stel we klagen iemand aan en we willen van deze persoon de volgende misdaden aan de kaak stellen: smeergeld, brandstichting, vadermoord en verkrachting (in deze volgorde). Hoe kunnen we dit nu onthouden? De thema's onthoud je door ze te koppelen aan concrete beelden: bijvoorbeeld smeergeld = stapel geld, brandstichting = luciferdoosje, vadermoord = zwaard, verkrachting = jurkje. De volgorde onthoud je door de beelden in een ruimte te plaatsen en er langs te wandelen: bijvoorbeeld je huis, de route van school naar huis enz. Bijvoorbeeld smeergeld = stapel geld = ligt op de gangmat, brandstichting = luciferdoosje = ligt op de kapstok, vadermoord = zwaard = leunt tegen de spiegel met weerspiegelend lemme enz. Memoriseer deze misdaden nu door in gedachte in je ruimte te lopen en langs de beelden te gaan.

**Opdracht**

Als je de handschoen op wilt nemen, probeer dan of je jouw redevoering met behulp van de mnemotechniek uit je hoofd kan leren. Dit is niet verplicht. Wel is het bij het uitspreken van de redevoering zeer belangrijk niet van je blaadje voor te lezen. De manier waarop mensen spreken is heel anders dan de manier waarop mensen schrijven. Weliswaar heb je je redevoering tot in de puntjes voorbereid en uitgeschreven, maar toch moet de redevoering klinken als een spontaan uitgesproken tekst. En dat ga je oefenen bij de laatste stap, de *actio*, de voordracht.

