

De eerste minuten

Attentum, benevolum en docilem parare in de inleiding van toespraken (with a summary in English)

Een wetenschappelijke proeve op het gebied van de Letteren

Proefschrift

ter verkrijging van de graad van doctor
aan de Katholieke Universiteit Nijmegen
op gezag van de Rector Magnificus Prof. dr. C.W.P.M. Blom,
volgens besluit van het College van Decanen
in het openbaar te verdedigen op maandag 17 mei 2004

des namiddags om 1.30 uur precies door
Jacob Cornelis de Jong
geboren op 19 april 1961
te Den Haag

en

des namiddags om 2.45 uur precies door
Bastiaan Adriaan Andeweg
geboren op 11 juni 1952
te Rhenen

SDU Uitgevers, Den Haag

Promotores: Prof. dr. H. Hoeken
Prof. dr. C.J.M. Jansen

Manuscriptcommissie: Prof. dr. M.G.M. van der Poel
Prof. dr. A.C. Braet (Universiteit Leiden, Universiteit
Amsterdam)
Mw. prof. dr. M. Gerritsen
Prof. dr. mr. P.J. van den Hoven (Universiteit Utrecht)
Prof. dr. M.F. Steehouder (Universiteit Twente)

Vormgeving omslag: Villa Y, Den Haag
Vormgeving binnenwerk en zetwerk: Bas Andeweg en Jaap de Jong, Nootdorp
Druk en afwerking: Sieca, Delft

© Bas Andeweg en Jaap de Jong, 2004

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

No part of this book may be reproduced in any form, by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher.

Inhoudsopgave

Samenvatting	I
Inleiding	I
Deel 1 Wat wordt sprekers aangeraden te doen in de inleiding van hun toespraken?	I
Inleidingsadviezen in de Klassieke Oudheid (hoofdstuk 2)	I
Inleidingsadviezen in Nederland in de twintigste eeuw (hoofdstuk 3)	3
Deel 2: Wat doen sprekers (of zeggen sprekers te doen) in de inleiding van hun toespraken?	7
Inleidingen in de spreekpraktijk: ingenieurs (hoofdstuk 4)	8
Inleidingen in de spreekpraktijk: speechschrijvers en bewindspersonen (hoofdstuk 5)	11
Inleidingen in de spreekpraktijk: speechinleidingen (hoofdstuk 6)	13
Deel 3 Welk effect hebben inleidingen op de luisteraars?	15
Effecten van inleidingstechnieken (hoofdstuk 7)	15
Effecten direct na het zien van de inleiding	16
Effecten direct na het zien van de hele toespraak	17
Vervolgonderzoek (hoofdstuk 8)	18
Relevantie van de anekdote	18
Het benadrukken van eigen deskundigheid: van underdog tot snoever	19
Gedachtenexploraties	21
Conclusie	22
Stellingen bij <i>De eerste minuten</i>	24
Bas Andeweg	24
Jaap de Jong	26
Curricula vitae	28

Deze brochure bevat de Nederlandse versie van de tekst die als Engelse samenvatting is opgenomen in het proefschrift *De eerste minuten*. Het proefschrift is ook als handelseditie verschenen bij de Sdu uitgeverij te Den Haag onder ISBN 90 12 10088 7.

Samenvatting

Inleiding

Volgens Goethe is het begin van een toespraak van groot belang: “Als het al bij het eerste knoepsgat fout gaat, komt het bij het verdere dichtknopen niet meer goed.” In de eerste minuten van een toespraak vormen de luisteraars zich immers een beeld van de spreker en het onderwerp. Als de eerste klap een daalder waard is, dan is het opmerkelijk dat sprekers die echt werk maken van die eerste minuten, uitzonderlijk zijn. Het gaat ons in deze studie om de volgende vraag: doen sprekers er goed aan zich druk te maken over de inleiding van hun toespraken?

De studie bestaat uit drie delen; elk deel beantwoordt een eigen hoofdvraag en staat in een eigen onderzoekstraditie.

1. Wat wordt sprekers aangeraden te doen in de inleiding van hun toespraken? Een historische reconstructie van klassiek-retorische adviezen van Aristoteles tot Quintilianus en van Nederlandstalige twintigste-eeuwse inleidingsadviezen.
2. Wat doen sprekers (of zeggen sprekers te doen) in de inleiding van hun toespraken? Een beschrijving van de opvattingen van twee groepen hedendaagse sprekers: Nederlandse ingenieurs en speechschrijvers van Nederlandse bewindspersonen; Van de speechschrijvers analyseren we ook de feitelijke inleidingspraktijk.
3. Welk effect hebben inleidingen op de luisteraars? Dit deel bevat het verslag van diverse experimenten. De adviseurs voorspellen dat specifieke inleidingstechnieken bepaalde effecten hebben op het luisterend publiek. Van enkele van deze veelgebruikte technieken gaan we de effecten na. Ten slotte exploreren we de robuustheid van de gebruikte technieken en zoeken naar verklaringen voor hun werkzaamheid.

Deel I Wat wordt sprekers aangeraden te doen in de inleiding van hun toespraken?

Inleidingsadviezen in de Klassieke Oudheid (hoofdstuk 2)

Griekse en Romeinse retoren theoretiseerden reeds op hoog niveau over hoe een spreker te werk diende te gaan om zijn doelen te bereiken. Om de functies en technieken te begrijpen die toentertijd geadviseerd werden voor het begin van de toespraak, is het nuttig de context waarbinnen de klassieke wel-sprekendheidsadviezen tot ontwikkeling zijn gekomen, in ogenschouw te nemen.

We hebben de voor ons doel belangrijkste klassiek-retorische handboeken geanalyseerd. Het corpus bestond uit: *Rhetorica ad Alexandrum* (auteur onbekend), de *Rhetorica* van Aristoteles; *De inventione* van Cicero; *Rhetorica ad Herennium* (auteur onbekend); *De oratore* van Cicero; *De partitione oratoria* van Cicero; *Institutio oratoria* van Quintilianus. Alle hoofdpassages over de inleiding zijn gelokaliseerd; daarnaast zijn incidentele opmerkingen en adviezen opgespoord. Uiteindelijk is een overzicht samengesteld van de functies en technieken van de inleiding, waarin alle inleidingsadviezen een plaats hebben gekregen. Alle relevante bronteksten zijn uit het Grieks en Latijn recent in het Nederlands vertaald (deels speciaal voor dit onderzoek – op CD aanwezig).

Het hoofdstuk biedt een schets van de klassieke welsprekendheidscultuur omdat de soms heel specifieke adviezen opgekomen zijn in een specifieke spreekcultuur. In de Sofistische retorica-adviezen werd in de vierde eeuw vChr de inleiding (het prooimion) al als een apart onderdeel beschouwd. De overgeleverde retoricahandboeken leveren inzichten in de werking van inleidingen op, en talrijke praktische adviezen.

Er dienden in de gewone, directe inleiding (het *principium*) drie *functies* vervuld te worden: het publiek moest aandachtig, welwillend en begrijpend (*iudicem attentum, benevolum, docilem parare*) gemaakt worden in de inleiding, zodat de gehele toespraak een zo gunstig mogelijke ontvangst zou krijgen. De attentum- en docilemfunctie zijn volgens enkele auteurs soms moeilijk uit elkaar te houden: een begrijpend publiek heeft meer aandacht en een aandachtig publiek begrijpt vaak meer. Wij interpreteren *docilem* liever niet zoals de Romeinen als *geïnteresseerd*, omdat dit te veel overlapt met de aandachtsfunctie, maar met *begrijpend* en liever nog: *in staat te begrijpen*, wat beter bij de genoemde docilemtechnieken aansluit.

De retorici achtten de inleiding een belangrijk onderdeel van de toespraak, hoewel niet altijd een (volledige) inleiding noodzakelijk is. In welke mate welke functie aan de orde moet komen, hangt af van het soort zaak (*doxa*-leer): zo heeft een *eerbare* zaak eigenlijk geen inleiding nodig, en vereist een *schandelijke* zaak een inleiding waarin vooral de welwillendheid gewonnen moet worden. Hier, en in het geval dat de luisteraar al overtuigd is door de tegenpartij of vermoed door het luisteren naar vorige sprekers, kan zelfs een indirecte inleiding (de *insinuatio* of sluipweg) op zijn plaats zijn.

De meeste geadviseerde *technieken* om de inleidingsfuncties te vervullen zijn gericht op het welwillend maken (*benevolum parare*) van het publiek, zoals zichzelf als geloofwaardig voorstellen, vleien van de luisteraar, zwart maken van de tegenpartij, en lichtpunten van de zaak noemen. Technieken die beo-

gen het publiek begrijpend te maken (*docilem parare*), zoals de kern van de zaak (de stelling) geven, zijn er minder. En in aantal daartussen in bevinden zich de aandachtstechnieken (*attentum parare*): bijvoorbeeld letterlijk om aandacht vragen en vooral het belang van het onderwerp voor het publiek benadrukken. In voorkomende gevallen (*ordo artificialis*) kunnen ook andere delen van de toespraak, zoals de *narratio*, de *propositio* en de *partitio* onderdeel uitmaken van de inleiding.

Ook bevatten de handboeken adviezen voor het vermijden van gebreken (*vitia*) in inleidingen, zoals een onpersoonlijke, algemene, irrelevante of te lange inleiding.

Opvallend is nog dat sommige technieken meerdere functies tegelijk kunnen vervullen. *Het uiteenzetten van het belang van het onderwerp voor het publiek* bijvoorbeeld kan bedoeld zijn om aandacht te krijgen, maar evenzeer kan hiermee de welwillendheid van het publiek voor het onderwerp nagestreefd worden (*lichtpunten van de zaak noemen*).

Inleidingsadviezen in Nederland in de twintigste eeuw (hoofdstuk 3)

Aan het begin van de negentiende eeuw bestond er een lange traditie in retorica-onderwijs. Studenten, die destijds alleen konden afstuderen in theologie, rechten en medicijnen, kregen propedeutisch onderwijs in de retorische theorie en de redevoeringen van Cicero. Dit onderwijs werd doorgaans door *classici* verzorgd, ook wel door theologen; voertaal was al eeuwen lang Latijn, maar sinds het einde van de achttiende eeuw ook Nederlands. De tweede helft van de negentiende eeuw geeft een wetenschappelijke en maatschappelijke marginalisering van de retorica te zien. Welke inleidingsadviezen kregen de twintigste-eeuwse sprekers – professionals en studenten in het hoger onderwijs – in Nederland voorgeschoteld? Een essentiële bron voor deze kennis zijn de gepubliceerde adviezen van professionele presentatiedocenten aan universiteiten en hogescholen en van communicatieadviseurs.

Het onderzoek begon met een eerste inventarisatie van alle beschikbare adviesliteratuur. De uiteindelijke overzichtslijst met 136 advieswerken bleek te uitgebreid om binnen het kader van dit onderzoek in zijn geheel te analyseren. Een selectie is gemaakt met behulp van een team van tien deskundigen. De 42 geselecteerde bronnen zijn vervolgens geanalyseerd. Om enige mate van intersubjectiviteit te realiseren werd gekozen voor een vast analysemodel. De basis van dit model bestond uit de lijst geïnventariseerde klassieke inleidingstechnieken geordend op inleidingsfunctie. Een deel van het materiaal werd dubbel geanalyseerd om de interbeoordeelaarsbetrouwbaarheid te vergroten. Deze adviezen werden vervolgens opnieuw geanalyseerd en in het model ondergebracht. Zo ontstond een verzameling van vele

tientallen adviezen, geordend op inleidingsfunctie, inleidingstechnieken en overige inleidingsadviezen.

Functies. Uit het onderzoek komt naar voren dat in de twintigste eeuw zeven inleidingsfuncties te onderscheiden zijn. Verreweg de meest genoemde zijn de drie klassieke inleidingsfuncties *attentum*, *docilem* en *benevolum parare*. Daarnaast worden incidenteel nieuwe inleidingsfuncties geopperd: *contact maken*, *gewenning mogelijk maken*, *de luisteraars tot een eenheid smeden* en *jezelf op je gemak stellen*.

De meest genoemde (81%) en daarmee belangrijkste functie is het *attentum parare*: het trekken en richten van de aandacht. Niet veel minder belangrijk (74%) is de *docilem*-functie: het informeren van het publiek (over het onderwerp, het doel en verloop van de voordracht), zodat de luisteraars in staat zijn die te volgen. De *benevolum*-functie, ten slotte, die in de klassieke oudheid het uitvoerigst is uitgewerkt, is in 45% van de onderzochte adviesboeken genoemd.

Waarom is aandacht een centraal begrip in de moderne adviespraktijk? Kerssemakers (1947, 36) zoekt het in de onrust van de twintigste-eeuwse luisteraars die overwonnen moet worden: "Vooral de dwalende fantasie en het elders-heen trekkende gemoed van de toehoorder, zijn dikwijls oorzaak dat hij geestelijk afwezig blijft, ook al zit hij lichaaamlijk op de eerste rij". De spreker moet, aldus Van der Meiden (1991), concurreren met al die andere overdrachtmedia die een technisch-perfecter verhaal kunnen bieden. De grote nadruk die adviseurs leggen op de *docilem*-functie heeft mogelijk te maken met het soort welsprekendheid dat in deze eeuw een centralere positie heeft gekregen: dat van de informerende welsprekendheid (het *docere*) waarin de spreker vooral verslag uitbrengt van onderzoek of bevindingen en eerder uitlegt en toelicht dan voor zich inneemt, overtuigt en emotioneert. Blijkbaar ook is in de ogen van de helft van de auteurs *welwillendheid* geen noodzakelijke voorwaarde voor een geslaagde inleiding.

Benevolumadviezen gaan vaak gepaard met waarschuwingen niet te overdrijven. Bescheidenheid (een beetje zelfkritiek wordt geacht geen kwaad te kunnen), authenticiteit en oprechtheid worden aanbevolen "Emoties zijn het beste verteerbaar als ze eerlijk en eenvoudig worden uitgesproken" (Van der Spek 1995, 35). Ook het nastreven van een zogenoemd "wij-gevoel" wordt geadviseerd.

Minder dan de helft van de adviseurs uit het corpus kennen *alle drie de klassieke functies* in een of andere vorm aan de inleiding toe. Slechts een klein deel van hen presenteert de klassieke drieslag als zodanig; de meeste functie-

adviezen zijn terloops gepresenteerd. Het overgrote deel kent wel minstens twee van de drie functies aan de inleiding toe.

In de 20^e eeuw worden tevens enkele nieuwe – niet-klassieke – functies aan de inleiding toegekend. Ruim een kwart van de auteurs noemt de functie *contact maken*. Een herkenbare persoonlijke anekdote wordt bijvoorbeeld als een techniek gezien om contact met het publiek te leggen.

Een vijfde van de auteurs oppert ook als inleidingfunctie dat de spreker *gewenning* van het publiek *mogelijk maakt* aan de spreker en de luistersituatie. De functie wordt beperkt uitgewerkt: met een vitium en enkele actio-adviezen. Vermeden moet worden met de deur in huis te vallen met een overdaad aan belangrijke informatie. Daarnaast moet de spreker door in het begin langzaam en duidelijk te praten het publiek de kans geven te wennen aan diens uiterlijk en manier van praten.

Technieken. Het onderzoek naar de moderne adviezen geeft het volgende beeld van de technieken. Van de in totaal 421 adviezen die als attentum-, benevolum- of docilemtechniek te karakteriseren zijn, is een derde al in de klassieke retorica beschreven als inleidingstechniek. Als we de narratio- en partitiotekniken echter ook als exordiale techniek opvatten (waarvoor veel te zeggen valt), dan verschuift het totale percentage van 33% naar 46% van alle inleidingsadviezen. Tabel 1 geeft een overzicht van de verzameling moderne en klassieke inleidingstechnieken.

Attentumtechnieken. De meest geadviseerde aandachtstechnieken zijn de moderne technieken: de *anekdote* – “Mensen zijn gek op verhaaltjes” –, de *uitdagerende bewering*, het *citaat*, de *vraag* en de *actuele invalshoek*. Van de klassieke technieken worden alleen *iets geestigs presenteren* en *het belang van het onderwerp benadrukken* nog door bijna de helft van de auteurs geadviseerd. Geestigheid (humor) is in de twintigste eeuw een veel geadviseerd aandachtsmiddel, maar ook de risico’s ervan blijven niet onbesproken. Boeken helemaal zonder aandachtstechnieken komen overigens nauwelijks voor (7%).

Benevolumtechnieken. De belangrijkste benevolumtechniek is het *zichzelf geloofwaardig voorstellen*. De technieken van het *vleien en prijzen* en van *het gemeenschappelijke benadrukken* zijn nog het frequentst binnen de verder relatief schaars voorkomende benevolumtechnieken.

Docilemtechnieken behoren tot de meest populaire inleidingsadviezen in de twintigste eeuw. De aloude techniek *het aankondigen van de hoofdpunten* wordt door nagenoeg iedere adviseur van stal gehaald. Maar ook de techniek *kern van de zaak geven* wordt door het merendeel van de auteurs geadviseerd. Boeken zonder een docilemadvies zijn even schaars als boeken zonder attentumadvies (7%). Werd de *narratiotechniek* bij de klassieken doorgaans

na het exordium geplaatst, in de twintigste eeuw is deze techniek van de *korte voorgeschiedenis* stevig geworteld in de inleiding.

Tabel 1: ABD-overzicht inleidingstechnieken

Attentumtechnieken	Benevolumentechneken	Docilementechneken
Klassieke adviezen	Klassieke adviezen	Klassieke adviezen
Het belang van het onderwerp benadrukken	<i>Ab nostra persona</i>	Kern van de zaak geven (stelling of standpunt)
Letterlijk om aandacht vragen	Zichzelf geloofwaardig voorstellen	Aankondiging van hoofdpunten (partitio)
Beloven het kort te houden	De eigen partij prijzen	Korte voorgeschiedenis van een zaak geven: narratio
Iets geestigs presenteren	Indruk wekken improviserend te spreken	Moderne adviezen
Stijlmiddelen met mate gebruiken	Vooroordelen tegen spreker wegnemen	Onderwerp noemen
Aanspreken van derden	De underdogpositie innemen	Definitie geven
Imaginaire persoon opvoeren	<i>Ab adversariorum persona</i>	Huishoudelijke mededelingen
Historisch voorbeeld	Zwart maken van de tegenstander	Van algemeen naar bijzonder (trechteropening)
Vergelijking en metafoor	Verdachte eigenschappen prijzen	
Ironie	<i>Ab iudicum persona</i>	
Woordspeling	Meien en prijzen	
Moderne adviezen	Het gemeenschappelijke benadrukken	
Anekdote	Het publiek bang maken of geruststellen	
Uitdagende bewering doen	<i>A causa</i>	
Citaat	Lichtpunten van een zaak noemen	
Vraag	Verantwoordelijkheid voor een ongunstige zaak afschuiven	
Actuele invalshoek	<i>Overige klassieke benevolumentechneken</i>	
Aanhef	Begrip vragen voor gebrekkige toespraak	
Omstandigheden, tijd, plaats, personen	Een prijzenswaardig persoon prijzen	
Raadsel	Moderne adviezen	
Beeld- en geluidseffecten	Bedanken inleider	
Voorbeeld		
Rollenspel en pantomime		
Titel		
Spreekwoord		

Overige inleidingsadviezen. De meeste overige inleidingsadviezen betreffen het verschijnsel *spreekangst*. We vinden de aandacht voor deze gemoedstoestand door de gehele eeuw. De meest gegeven algemene adviezen zijn: bereid u goed voor (oefenen), zet door dan gaat de angst van zelf weg en denk positief. Meer gericht op de inleiding zijn: haal rustig en diep adem vlak voor het opkomen, probeer bewust het lichaam te ontspannen, neem rustig de tijd voor de eerste zin: wacht op aandacht. Overige adviezen betreffen o.m. *actio* (zorg voor een kalme, zekere opkomst en beginhouding, leg papieren of speechkaartjes rustig neer, maak goed oogcontact, maak rustige, ingetogen

gebaren) en het productieproces (adviezen voor het uitschrijven van de inleiding; uit het hoofd leren).

De meeste auteurs problematiseren de spreek situatie niet. Ze gaan uit van een redelijk attent publiek, dat geen extreme antipathie ten opzichte van spreker of onderwerp koestert. Slechts een derde van de auteurs gaat in op dergelijke moeilijke omstandigheden. Het klassieke *insinuatieleerstuk*, of het nemen van “oratorische voorzorgen” wanneer het onderwerp van de toespraak slecht ligt bij het publiek, of het publiek al overtuigd tegenstander is, of als het al moegespeecht is door eerdere sprekers, is (enigszins verwaterd) alleen in het eerste deel van de twintigste eeuw overgeleverd.

Ten slotte raden de adviseurs niet alleen werkwijzen aan, maar ook af. Van de 21 gesignaleerde afraders (vitia) zijn er 8 als klassiek te herkennen (o.m. vermijd een irrelevante, te lange of onpersoonlijke inleiding), maar er zijn ook 13 nieuwe vitia gevonden. De belangrijkste zijn: *vermijd clichébegin* en *vermijd excuus*.

Samenvattend kan gezegd worden dat het kenmerkende twintigste-eeuws inleidingsadvies bestond uit de attentumtechniek *anekdote* en de partitioteknik *het aankondigen van hoofdpunten*. Daarnaast wordt door de adviseur ook aan spreekangst meestal enkele woorden gewijd. Benevolumtechnieken zullen in het advies doorgaans ontbreken.

Deel 2: Wat doen sprekers (of zeggen sprekers te doen) in de inleiding van hun toespraken?

Voor de inleiding van de toespraak bestaat er een omvangrijke catalogus aan klassieke en moderne ideeën en adviezen (zie tabel 1). De volgende vraag is dan: passen sprekers deze technieken toe? Bij gebrek aan voorstudies is gekozen voor brede, inventariserende onderzoeken onder twee relevante groepen sprekers, aangevuld met gedetailleerdere analyses van hun inleidingspraktijk. De keuze van de eerste groep sprekers, Nederlandse ingenieurs, valt als volgt te motiveren. Het is een beroepsgroep in professionele en maatschappelijke posities waarin het houden van presentaties vrij belangrijk is. Tevens bestaat er in brede kringen een even taaie als negatieve opvatting over de communicatieve kwaliteiten van deze groep, die vaak de taak heeft complexe kennis en strategische keuzes met behulp van toespraken met andere belanghebbenden te delen. Weller & Stuiveling (1961, 207) stellen:

Veel ingenieurs zijn door een tekort aan taalkundige vaardigheid en aan concentratie niet in staat hun gedachten op de juiste manier tot uitdrukking en daarmee tot geldigheid te brengen.

Naast deze groep van *sprekende professionals*, die vrij regelmatig voor hun beroep moeten presenteren, is gekozen voor een andere groep: de *professionele*

sprekers (zie hoofdstuk 5). Dit betreft een groep sprekers voor wie het houden van toespraken tot de essentiële beroepsvaardigheden behoort en die wekelijks enkele speeches voor hun rekening nemen. Professionele sprekers bij uitstek zijn de Nederlandse bewindspersonen: de ministers en staatssecretarissen. Meer inzicht in hun openingsrepertoire biedt de mogelijkheid na te gaan in welke mate de klassieke en moderne inleidingsadviezen in de praktijk van deze groep vooraanstaande sprekers navolging hebben gekregen.

Inleidingen in de spreekpraktijk: ingenieurs (hoofdstuk 4)

Welke visie hebben ingenieurs op de inleiding van een toespraak (door hen doorgaans ‘presentatie’ genoemd)? In het onderzoek dient rekening gehouden te worden met de professionele context (hoe belangrijk zijn presentaties voor het professioneel functioneren; hoe zijn de ingenieurs opgeleid voor deze taken?). Ook is het belangrijk na te gaan wat voor soort presentaties (doel; lengte; voertaal) gehouden worden. In samenwerking met de ingenieursberoepsverenigingen KIVI en NIRIA is daarom een grootschalig en uitgebreid survey-onderzoek gedaan onder Nederlandse ingenieurs (Ir. en ing.) om deze vragen te beantwoorden (stratified (age/education) random sample; N=4000; response: 25%). Het survey (130 open en gesloten vragen) werd gepretest. Een deel (13%) van de respondenten zei geen presentaties te houden. Vergeleken met Amerikaans onderzoek (Scheiber & Hager 1994) onder Amerikaanse technici, waar slechts 2% van de respondenten geen presentaties verzorgde, zegt dus een veel groter deel van de Nederlandse ingenieurs geen presentaties te verzorgen. Spreekangst blijkt geen verklarende variabele; de meeste niet-sprekers geven aan dat hun baan dergelijke communicatieve activiteiten niet vereist.

Werkwijze analyse:

- De gesloten surveyvragen (meerkeuzevragen; vijfpunts-Likertschalen) zijn geanalyseerd met behulp van het statistiekprogramma SPSS. In de analyse zijn de zogenoemde niet-sprekers verder buiten beschouwing gelaten. In totaal zijn de vragenlijsten van 891 ingenieurs in het onderzoek gebruikt.
- Analyse van waarderingsuitspraken (open vragen): de respondenten werd gevraagd een uitspraak te doen over wat zij waardeerden en wat hen ergerde in presentaties van anderen. De volledige dataset bestond uit 4359 uitspraken; gemiddeld 4,9 per respondent (interbeoordelaarbetrouwbaarheid Cohen’s kappa tussen .75 - .83).
- Analyse inleidingsbestanddelen (open vragen). Om zicht te krijgen op de werkwijze in de presentaties is de respondenten gevraagd aan te geven hoe ze handelden bij de laatste twee presentaties die ze hielden. In totaal wer-

den gegevens van 1181 presentaties ontvangen en geanalyseerd. (interbeoordeelaarsbetrouwbaarheid Cohen's kapp: .80).

Professionele context. Ingenieurs in dit onderzoek presenteren vaak, zo'n één keer per twee, drie weken. Ze vinden het een belangrijke taak en een plezierige activiteit. Alle hun voorgelegde voorbereidings- en presentatieaspecten worden als belangrijk beschouwd. De respondenten vinden de realisatie ervan over het algemeen niet bijzonder moeilijk. Een beperkt aantal aspecten wordt zowel belangrijk (minimaal 4 op vijfpuntsschaal) als relatief moeilijk (minimaal 3), gevonden; zie tabel 2. Aan kop gaan het kiezen van *relevante informatie* en het afstemmen daarvan op het publiek.

Tabel 2: belangrijke en tegelijkertijd relatief moeilijke voorbereidings- en presentatieaspecten

	Belangrijk	Moeilijk
Afstemmen van de informatie op het publiek	4.57	3.25
Bepalen van relevante informatie / gegevens	4.50	3.04
Vlot en duidelijk formuleren	4.38	3.14
Overtuigend presenteren van argumenten	4.31	3.16
Selecteren van overtuigende argumenten	4.28	3.31
Ontspannen, niet-zenuwachtig overkomen	4.03	3.01

(1 = zeer onbelangrijk / helemaal niet moeilijk; 5 = zeer belangrijk / zeer moeilijk)

Ook argumentatie (zowel *selecteren van overtuigende argumenten* als *overtuigend presenteren van argumenten*) neemt in deze tabel een prominente plaats in. Dit valt te meer op daar ingenieurs hun twee meest recente presentaties vooral als *informerend* benoemen. De ingenieurs waarderen een enthousiaste en humorvolle spreker die een verhaal bondig en vooral helder gestructureerd vertelt. Het toepassen van sheets (en PowerPoint) is gebruikelijk bij ingenieurs. Ze vinden dit belangrijk en gemakkelijk, zowel in voorbereiding als in gebruik, en ergeren zich aan een onprofessioneel ontwerp van deze audiovisuele hulpmiddelen. Ze zetten de middelen bovendien in als een soort spreekschema aan de hand waarvan ze de presentatie houden. Volledig uitgeschreven presentaties komen zelden voor.

Ingenieurs zeggen niet veel en niet weinig werk te maken van een inleiding als ze een presentatie voorbereiden.

Soorten presentaties. Een verklaring voor het hoge percentage informatieve presentaties ligt misschien in de visie van de betrokkenen op hun eigen taken. De beschrijving van de voordracht die de respondenten gaven in de bijgaande open vraag, versterkt de indruk dat de visie van de betrokken ingenieurs op de presentaties mogelijk niet dezelfde is als die van een communicatieadviseur. Tekenend is dat ingenieurs *persuasieve* presentaties (gericht op uitbrengen van advies of verkoop van diensten of producten), zoals "Presenteren strategische plannen in management", veelvuldig karakteriseren als in-

formatief. Scheiber & Hager (1994) doen vergelijkbare observaties betreffende de presentatiedoelen van de door hen onderzochte Amerikaanse ingenieurs: hun respondenten typeren de speeches vooral als informatief (“to inform, to share data”) en instructief. Op basis van deze resultaten raden zij aan in het presentatieonderwijs minder nadruk te leggen op de persuasieve presentaties. Wij komen tot een andere afweging. Op basis van aanvullende data over de aard, de inhoud en het publiek van de gehouden presentaties constateren wij dat de technici hun presentatieactiviteiten vaak ten onrechte als informatief karakteriseren.

Attentum parare. Gevraagd naar hun *opvattingen*, blijken ingenieurs aandachtstrekkingen niet erg belangrijk te vinden. In de gerapporteerde *praktijk* blijkt ook het aantal aandachtstechnieken ver achter te blijven bij de andere inleidingstechnieken. Slechts 15% van de speeches kent een of meer aandachtstechnieken. Ze komen nog het vaakst voor bij de kortere presentaties. De populairste attentumtechnieken zijn het *aangeven van het belang van het onderwerp voor het publiek* (toch slechts 5%), op afstand gevolgd door *uitdaginge bewering*, *actuele invalshoek* en *beeld- en geluidseffecten*.

Benevolum parare. Een inleiding hoeft niet per se een passage over de spreker en zijn professionele achtergrond te bevatten, vinden de ingenieurs. In de praktijk van de eigen beschreven inleidingen valt op dat ze in een op de drie presentaties benevolumtechnieken opnemen (met name: zichzelf voorstellen, en de organisatie waarvoor ze werken). Blijkbaar wordt dit wel als een substantieel onderdeel van een aanzienlijk deel van de inleidingen gezien. Een nieuwe techniek met duidelijke benevolumeffecten lijkt *voorstellen van aanwezigen aan elkaar*.

Docilem parare. Diverse vragen in het survey maken duidelijk dat ingenieurs het *docilem parare* de belangrijkste inleidingsfunctie vinden. Een duidelijke presentatiestructuur wordt door ingenieurs zeer hoog gewaardeerd en het ontbreken ervan vormt de meest genoemde ergernis. Ook beoordelen ingenieurs een duidelijke structuur als de belangrijkste presentatiekwaliteit (naast het bepalen van de doelstelling) en zijn ze het zeer eens met de stelling dat een *structuuraankondiging* resp. *doelstelling* onderdeel uitmaakt van een goede inleiding.

Docilemtechnieken blijken in de praktijk duidelijk het meest gerapporteerd: in tweederde van alle presentaties. Opvallend is dat de *narratio*-techniek het meest voorkomt: in ruim een op de drie presentaties. Samen met de relatief frequente *structuuraankondiging* en *doelstelling* stellen de ingenieurs hiermee het publiek in staat snel het onderwerp en/of de grote lijn van de presentatie te volgen. In absolute aantallen valt op dat ook deze zo belangrijk geachte onderdelen toch slechts beperkt voorkomen.

Kortom, ingenieurs zorgen ervoor dat het publiek in de inleiding meestal weet waarover de presentatie gaat (en wat de aanleiding of het kader ervan is) en in mindere mate wie de sprekers zijn en namens welk bedrijf ze spreken; pakkende openingen met publieksgerichte aandachtstechnieken zijn schaars.

Inleidingen in de spreekpraktijk: speechschrijvers en bewindspersonen (hoofdstuk 5)

Tot de meest productieve en professionele sprekers in Nederland behoren de ministers en staatssecretarissen. Deze bewindspersonen houden hun toespraken bij allerlei gelegenheden: bij de opening van brug en congres, tijdens een staatsdiner of in den vreemde op bezoek bij andere bewindspersonen. Hun speeches worden door speechwriters geschreven. In het kader van dit onderzoek naar de inleiding van toespraken is het daarom interessant na te gaan welke uitgangspunten professionele speechschrijvers hanteren in de opzet en formulering van hun toespraken, met name van de inleidingen op die toespraken.

Aan de orde is, parallel aan het onderzoek naar de opvattingen van de Nederlandse ingenieurs, de vraag naar de *visie die de speechschrijvers hebben op de speechinleiding*. Om die vraag te kunnen beantwoorden zijn twee elkaar aanvullende deelonderzoeken uitgevoerd: een enquête, met vragen aan alle departementale speechschrijvers en een focusgroepbijeenkomst (waarbij de departementen goed vertegenwoordigd waren), ter verduidelijking en verdieping van antwoorden op de enquête. Het uitgangspunt voor de opzet van de enquête in dit onderzoek werd gevormd door de ingenieurssurvey. Het merendeel van de vragen wordt gevormd door open vragen, in tegenstelling tot de ingenieursvragenlijst waarbij het merendeel van de vragen gesloten was. De vragenlijst werd gepretest en vervolgens onder alle departementale speechschrijvers (N=29) verspreid. In de instructie bij de lijst werd gevraagd of de invullers twee speeches van eigen hand wilden toevoegen. In totaal werden 21 vragenlijsten ontvangen, een bevredigende respons van 72%.

Het doel van dit onderzoek was zicht krijgen op de opvattingen van Nederlandse speechschrijvers over de functies en technieken in de inleiding van de speech. De resultaten van het onderzoek zijn weergegeven in een thematische beschrijving van de gegevens. De data zijn grotendeels kwalitatief van aard: de meeste vragen uit de vragenlijst zijn open vragen.

De nagestreefde doelen van de door deze schrijversgroep geproduceerde speeches lopen uiteen: *beleid verduidelijken, besluit ondertekenen, maatregelen aankondigen*. Vergeleken met de toespraken van de ingenieurs valt op

dat zogenoemde informatieve toespraken niet of nauwelijks lijken voor te komen. De samenwerking tussen spreker en schrijver blijkt in de Nederlandse overheidscontext typisch ambtelijk. Er is geen sprake van ‘political appointees’ zoals in Amerika. In de praktijk ervaren speechschrijvers het wel – bij gebrek aan regels -- als lastig om de grens te bepalen tussen beleidsspeeches (die tot hun werkterrein behoren) en speeches met partijpolitieke inslag (die daar niet toe behoren). De intensiteit van het contact tussen schrijver en spreker verschilt sterk. De Nederlandse speechschrijvers in dit onderzoek hebben geen eenvormige achtergrond. Ze (driekwart van de schrijvers is man) lijken vooral aangetrokken om hun schrijfkwaliteiten die niet per se in een specifieke opleiding verworven zijn. Het zijn redelijk ervaren (tekst)schrijvers, ingewijd in de fijnere kneepjes van het speechvak door hun oudere collega's of afdelingshoofd. Dat zou een traditionele meester-gezel opleidingsstructuur genoemd kunnen worden.

De speechschrijvers zeggen veel werk van hun inleiding te maken. De speechschrijvers vinden de inleiding belangrijk en het schrijven ervan – in verhouding tot andere aspecten van het speechschrijven – een van de moeilijkste taken. Er wordt in de keuze van inleidingstechnieken en -aspecten rekening gehouden met het soort speech.

Attentum parare. Aandacht trekken in de inleiding is een conditio sine qua non voor de speechschrijvers. De functie is zo belangrijk dat een aandachtstrekker zelfs – als het erop aan komt – los kan staan van de toespraak zelf (al vinden de schrijvers het eigenlijk hun eer te na om ook werkelijk een losse aandachtstrekker, zoals een niet relevante anekdote, te schrijven). De anekdote en de citaattechniek (ook *quote* of *verwijzing* genoemd) voeren de lijst aan, op enige afstand gevolgd door de uitdagende bewering en de vraag. Het inzetten van visuele middelen, het gebruiken van PowerPoint, komt zelden voor. Het is niet ‘des ministers’.

Benevolum parare. De benevolumfunctie wordt door de helft van de schrijvers niet in enigerlei vorm genoemd als een functie voor de inleiding. Regelmatig genoemde technieken zijn: vleien en prijzen (complimenteren en bedanken), op afstand gevolgd door betrokkenheid aangeven. De groep denkt gemengd over het gebruik van benevolumelementen. Voor velen is vleien een verplicht nummer. Onder de genoemde technieken komt de techniek om de deskundigheid van de spreker te vergroten niet voor. Speechschrijvers vinden dat meestal niet nodig, of zelfs ergerlijk.

Docilem parare. De docilemfunctie wordt door de helft van de schrijvers niet genoemd als een functie voor de inleiding. Docilemtechnieken die regelmatig genoemd worden, zijn: standpunt/doel van de speech noemen,

overzicht van de speech geven en voorgeschiedenis vermelden. Speechschrijvers hechten wel een zeer groot belang aan het bepalen van een doelstelling voor de gehele speech en het aanbrengen van structuur. Toch blijkt dat dit niet automatisch tot gevolg heeft dat de doelstelling en de structuuraankondiging in de inleiding zelf moeten worden opgenomen.

Wat willen speechschrijvers in de inleiding dus bereiken? Ze zeggen vooral de aandacht van het publiek te willen trekken. En ze zijn minder bezig met het nadrukkelijk contact leggen met het publiek en het vooraf uiteenzetten van doel en structuur van de speech.

Inleidingen in de spreekpraktijk: speechinleidingen (hoofdstuk 6)

Ministeriële speechschrijvers vinden inleidingen belangrijk. *Attentum parare* blijkt daarbij hun devies. De *anekdote* en het *citaat* zijn, zoals blijkt in het voorgaande hoofdstuk, de meest populaire technieken in hun inleidingsrepertoire. Hoe ze die gereedschappen inzetten, welke precieze vorm ze aan het exordiaal potentieel geven, is vooralsnog buiten beeld gebleven. Dat is jammer want het *métier* van de speechschrijver behelst meer dan het schematisch achter elkaar plaatsen van inleidingstopen. Het gaat om het juiste woord op de juiste plaats. Het loont dan ook de moeite om de praktijk van ministers en staatssecretarissen, de vooraanstaande sprekers van het land, nader te onderzoeken. Wat schrijvers zeggen te vinden is overigens nog niet hetzelfde als wat ze doen. Een reden te meer om te onderzoeken in welke mate de gerapporteerde opvattingen van de speechschrijvers overeenkomen met de praktijk zoals we die vinden in de speechinleidingen die de ministers ‘in de tas’ meekrijgen om uit te spreken. Met andere woorden: welke geadviseerde inleidingsfuncties en -technieken zijn *zichtbaar* in de speeches van professionele speechschrijvers?

Voor het onderzoek is een corpus van speeches samengesteld. Het vragenlijstonderzoek onder speechschrijvers leverde onder meer een corpus speeches op. Bij elke speech werd de respondent bovendien verzocht een aantal vragen te beantwoorden. Uit de ingekomen speeches (38) is een corpus van 21 speeches samengesteld, waarbij gelet werd op een spreiding van sprekers.

Het exordiummodel (zie tabel 1) werd als uitgangspunt voor de analyse gebruikt. In principe werd alle aanwezige tekst van de inleiding benoemd. De betrouwbaarheid van de analyse werd vergroot door deze afzonderlijk door twee onderzoekers (beide auteurs) uit te laten voeren. Het bepalen van de inleiding van de speechekst bleek geen vanzelfsprekende zaak. We hebben met twee mogelijke inleidingsgrenzen rekening gehouden: de grens die de schrij-

vers op ons verzoek aangaven in de speechtekst en de grens die wij zelf trokken op basis van een aantal geëxpliciteerde criteria (toespraaksignalen, tekstsignalen en veranderingen in onderwerp). Doorgaans leverde deze grensbepaling geen problemen op; soms echter kon pas na discussie tot een bevredigende grensbepaling gekomen worden. In de helft van gevallen waren we het eens met de grens van de speechschrijvers, in de overige gevallen bleek onze grensbepaling te leiden tot een langere inleiding. Dit komt met name doordat wij *het aankondigen van de hoofdpunten* – de *partitio* (of het bruggetje) – wel, en de speechschrijvers niet tot de inleiding bleken te rekenen.

Welke technieken worden nu door de speechschrijvers in hun werk voor de bewindspersonen gebruikt in de inleiding? Hoe klassiek-retorisch is hun aanpak?

Attentumtechnieken worden in bijna elke inleiding toegepast. Gebruik wordt gemaakt van een grote variëteit aan zowel klassieke (*vergelijking, belang van het onderwerp benadrukken*) als moderne aandachtstechnieken. De moderne technieken *aanhel, uitdagende bewering* op enige afstand gevolgd door *vraag* en *citaat* worden het meest toegepast. Opmerkelijk is dat speechschrijvers graag gebruik maken van de uitdagende bewering, vaak inclusief prikkelend contrast of getal. Poldertaal mag dan de politieke taal van het land zijn, volgens Van Mierlo (2000), ‘Wijd, vlak, saai, en vooral gericht op consensus’, in de inleiding prikkelen de sprekers het gehoor regelmatig even. Humor is evenwel een schaars goed; blijkbaar vermijden de speechschrijvers liever de risico’s die er aan deze techniek kleven. Inzet van sheets of Power-Point (*beeld- en geluidseffecten*) komt slechts eenmaal voor. Ten slotte is een zekere onderuitputting van het attentumpotentieel te constateren bij de technieken: (*historisch*) *voorbeeld, raadsel, rollenspel, beloven het kort te houden* en – misschien nog het meest opvallend voor deze gelegenheidsspeeches van deze zeer geïnformeerde sprekers – bij *omstandigheden, tijd, plaats, personen* en bij *actuele invalshoek*.

Het gebruik van *benevolumtechnieken* beperkt zich voornamelijk tot het *vleien en prijzen* van de luisteraars. De meeste speechschrijvers zeggen weinig enthousiasme voor dit ‘verplichte nummer’ op te kunnen brengen, wat leidt tot veelal weinig geëlaboreerde complimenten en bedankjes. Gezien dat geringe enthousiasme is het regelmatige gebruik (in tweederde van de speeches) wel verrassend. De speechschrijvers doen dus meer dan ze zeggen nodig te vinden.

Het gebruik van *docilemtechnieken* (door zowel het hoofdstandpunt aan te geven als de luisteraar duidelijk te maken uit welke onderdelen de speech zal bestaan) komt beperkt voor. De speechschrijvers blijken in de praktijk weinig te kiezen voor een volledige structuuraankondiging; ze zien

liever helemaal af van deze richtingaanwijzer en hanteren vaker de beperktere vorm van het ‘bruggetje’.

Deel 3 Welk effect hebben inleidingen op de luisteraars?

De theorievorming over de inleidingsfuncties *attentum*, *benevolum* en *docilem parare* is ruim twee millennia oud. De klassieke ideeën over inleidingsfuncties zijn gebaseerd op de ervaringen van retoricadocenten en professionele strafpleiters. De voorgaande delen maken duidelijk dat die ideeën nog steeds een rol in de toespraakpraktijk spelen. In de recente wetenschappelijke literatuur zijn empirische studies naar de werking van de genoemde functies en technieken schaars. Een oriëntatie op de literatuur naar verschillen tussen mondelinge en schriftelijke communicatie maakt duidelijk dat we resultaten van empirisch onderzoek naar *lezers* van teksten niet direct moeten transponeren naar *luisteraars* van toespraken. De kernvraag in dit deel van het boek is: *welk effect hebben inleidingen op de luisteraars?*

Effecten van inleidingstechnieken (hoofdstuk 7)

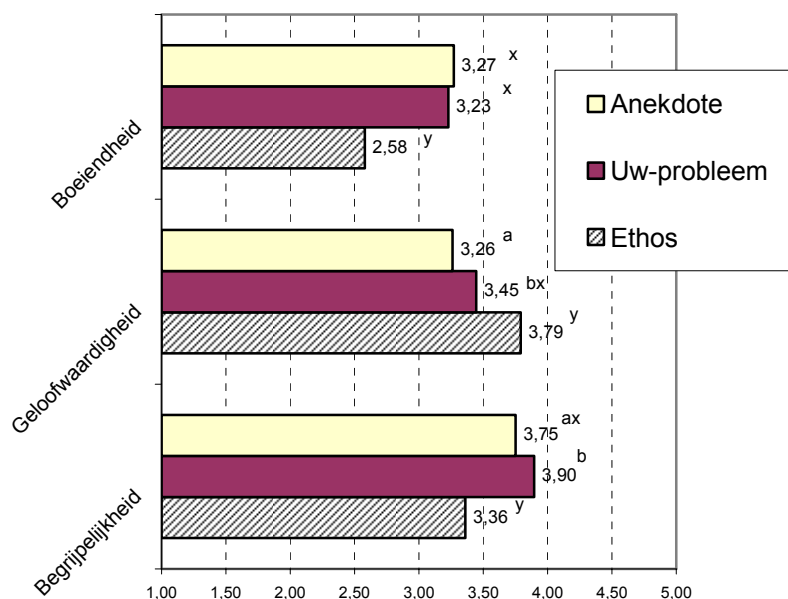
Sprekers hebben altijd te weinig spreektijd. Moeten ze van die schaarse tijd dan ook nog enkele minuten afstaan om hun publiek tot luisteren aan te zetten? Een van de mogelijkheden om antwoord te krijgen op die vraag is na te gaan of de geadviseerde inleidingstechnieken de effecten veroorzaken die door de adviseurs voorspeld worden. Met andere woorden: levert een aandachtstechniek een meer aandachtig publiek op en maakt een welwillendheidstechniek dat een publiek een spreker geloofwaardiger vindt? Wij beperken ons hier tot drie typen inleiding die niet alleen in de adviesliteratuur veel voorkomen, maar ook in de presentatiepraktijk: de *anekdote-inleiding* (een kort, snedig, afgerond verhaal waarin het onderwerp van de toespraak wordt geïntroduceerd op een levendige manier); de *uw-probleeminleiding* (de spreker belooft een probleem van het publiek te behandelen of op te lossen) en de *ethosinleiding* (primair gericht op het positief beïnvloeden van het beeld dat het publiek van de spreker heeft).

We construeerden drie verschillende inleidingen die aan meerdere groepen luisteraars werden vertoond. Iedere inleiding werd afgesloten met een vooruitblik op de presentatie. Deze vooruitblik was een combinatie van de docilemtechnieken: *kern van de zaak geven* (*stelling of standpunt*) en *aankondiging van hoofdpunten* (*partitio*). Aansluitend werden meetinstrumenten (vragenlijsten) geconstrueerd om de mogelijke effecten na te gaan. De vragenlijst bestond uit drie delen, waaronder een beoordeling van de afzonderlijke inleidingen op de factoren *geboeidheid*, *geloofwaardigheid*, *begrijpelijkheid* (vijf-

punts Likertschaal; factoren geëxtraheerd door middel van factoranalyse; .75). De proefpersonen (N=278) zagen alle drie de inleidingen op video. De vertoonvolgorde werd systematisch gewisseld. Ieder van de zes mogelijke vertoonvolgordes werd aan een deel van de totale groep gepresenteerd.

Effecten direct na het zien van de inleiding

In hoeverre sorteren de drie onderscheiden inleidingstechnieken bij luisteraars verschillende effecten? Uit figuur 1 blijkt dat de verschillende inleidingstechnieken een duidelijk profiel hebben op de onderzochte aspecten.



Figuur 1 : verschillen tussen inleidingstechnieken (N= 278)
[waarden met verschillende subscripten verschillen significant van elkaar - Paired sample t-tests; a/b/c : $p < .01$; x/y/z: $p < .001$]

De anekdotetechniek en de uw-probleemtechniek worden even *boeiend* gevonden, zij het dat ze in absolute zin niet erg hoog gewaardeerd worden (3.3 op een vijfpuntsschaal). De ethostechniek scoort hier significant lager. Wat betreft *geloofwaardigheid* is er een duidelijke rangorde waarneembaar. De spreker in de ethosinleiding wordt als meest geloofwaardig gewaardeerd (en achteraf ook als zodanig gekozen). De spreker wordt met de uw-probleeminleiding op zijn beurt weer als geloofwaardiger gewaardeerd dan met de anekdote-inleiding. De luisteraars reageren op wat de spreker over zichzelf zegt. Eveneens wijkt de ethosinleiding af op de factor *begrijpelijkheid* en wordt deze techniek het laagst gewaardeerd. Ook de verschillen tussen de anekdote-inleiding en de uw-probleeminleiding zijn significant in het voordeel van de uw-probleeminleiding.

De verschillende inleidingstechnieken beïnvloeden de luisteraars, kortom, op verschillende wijze. De manier waarop dat gebeurt, ligt in het verlengde van wat de adviseurs erover te berde brengen. De techniek *zichzelf geloofwaardig voorstellen* versterkt de geloofwaardigheid van de spreker, maar is minder bruikbaar om het publiek te boeien dan de andere twee technieken. Ook vinden de luisteraars een inleiding waarin van de techniek *zichzelf geloofwaardig voorstellen* gebruik wordt gemaakt minder begrijpelijk. De uw-probleemtechniek blijkt de meest veelzijdige techniek: het meest begrijpelijk, even boeiend als de anekdotetechniek en de deskundigheid van de spreker wordt ten opzichte van de anekdotetechniek hoger ingeschat.

Effecten direct na het zien van de hele toespraak

Traditioneel is de inleiding slechts een klein deel van de toespraak, gemiddeld zo'n tien procent van het geheel. Hoe groot is het belang nu van dit geringe deel van de toespraak als we kijken naar het oordeel van het luisterend publiek? Heeft een gerealiseerd effect in de inleiding een gevolg voor de toespraak als geheel? Om deze vragen te beantwoorden was het noodzakelijk om de beschikking te hebben over een volledige levensechte presentatie. We hebben een presentatie geschreven die kon volgen op de eerder onderzochte drie inleidingen en deze presentatie vervolgens gepretest. De speech werd gepresenteerd door dezelfde spreker als uit het eerste experiment. Drie verschillende presentaties ontstonden door de drie inleidingen uit het eerste onderzoek te monteren voor de opgenomen presentatie. Een vierde presentatie werd gecreëerd door een presentatie die begon met het tweede, vaste deel van de inleiding; we noemden dit de directe-aanpakvariant. Ook hier werd een driedelige vragenlijst geconstrueerd. Een van de delen bestond uit een begripstoets (open vragen).

De proefpersonen ($N=195$) zagen in groepen van gemiddeld 48 proefpersonen één van de vier video's. De open-vragentoets leverde een begripsscore op (Cohen's $kappa: .77$). Uit de multivariate analyse bleek een algemeen effect ($F(15, 514)=2.99$ $p<.001$) van het type inleiding. Nadere univariate analyse gaf aan dat het effect onder meer gelokaliseerd kon worden bij de begripsscore: de directe aanpak scoorde lager dan de beide attentumvarianten anekdote en uw-probleem. De ethosaanpak neemt een middenpositie in. De *begripsscore* bij de directe aanpak bleek lager dan de overige varianten. Een multivariate analyse gaf geen effect aan voor de overige factoren *boeiendheid*, *geloofwaardigheid* en *begrijpelijkheid*.

Uit de beschreven experimenten blijkt dat effecten waarneembaar zijn, wanneer we ons meetinstrument plaatsen direct na het uitspreken van de inleiding. De effecten zijn dan in lijn met de ideeën die leven bij klassieke en mo-

derne adviseurs. Meten we aan het eind van de presentatie na achttien minuten, dan blijken de verschillen tussen de drie technieken grotendeels verdwenen. Ze dempen uit. Er zijn aan het eind van de presentatie echter nog wel verschillen tussen de directe aanpak en de drie varianten. De luisteraars naar de toespraak met de directe aanpak onthouden minder van de toespraak dan de overige luisteraars in het onderzoek. Samenvattend kan gezegd worden dat het voor het uiteindelijk effect op de luisteraar weinig uitmaakt of de spreker kiest voor een boeiende anekdote, een activerende uw-probleemopening of een versterking van het eigen ethos. De effecten blijken lokaal en de verschillen zijn verdwenen aan het einde van de toespraak.

Vervolgonderzoek (hoofdstuk 8)

Een van de overwegingen bij de conclusies van de experimenten over de inleidingstechnieken betrof de feitelijke operationalisering van de techniek. Enkele experts beoordeelden de geconstrueerde inleidingen in een pretest weliswaar als reëel en niet afwijkend in positieve of negatieve zin van wat ze doorgaans in de praktijk aantreffen, maar daarmee is nog niet gezegd dat we met een andere, ook realistische anekdote een vergelijkbaar resultaat zouden boeken. Ook een andere invulling van de ethosinleiding zou wellicht anders werken dan de nu gekozen vorm. In een vervolgonderzoek wilden we daarom een eerste poging doen om de generaliseerbaarheid van de resultaten te onderzoeken. We zijn nagegaan of een andere operationalisering van de anekdotetechniek en van de techniek *zichzelf betrouwbaar voorstellen* vergelijkbare resultaten oplevert als in het voorgaande hoofdstuk.

Relevantie van de anekdote

Het voorgaande onderzoek maakte duidelijk dat een anekdote in de inleiding door de luisteraars als boeiend wordt ervaren. Veel boeiender dan een verhaaltje over de eigen kwaliteiten van de spreker in ieder geval. Aan het eind van de toespraak merkten we dat de luisteraars nog wat meer onthielden en begrepen van de toespraak wanneer deze vooraf werd gegaan door een combinatie van een anekdote met een overzicht van wat er te verwachten was, dan wanneer het overzicht zonder de anekdote werd gegeven (de directe aanpak). Het gebruik van de anekdotetechniek lijkt daarmee de adviezen van vele moderne adviseurs te ondersteunen. De analyse van de adviesboeken maakte duidelijk dat niet ieder verhaaltje geschikt wordt bevonden om als anekdote te dienen. Een belangrijke eis aan het verhaal was dat de inhoud *relevant* moest zijn voor wat er volgde in de toespraak. In een beperkt aanvullend onderzoek zijn we daarom nagegaan of een minder relevante variant op de gebruikte anekdote andere effecten teweeg brengt dan de oorspronkelijke anekdote.

Een nieuwe niet-relevante anekdote werd met dezelfde spreker opgenomen als bij de vorige experimenten en vóór de ontwikkelde toespraak over het Sick Building Syndrome gemonteerd. Hiermee werd dus naast de reeds bestaande vier versies een vijfde variant gevormd. De opgenomen toespraak werd getoond aan een vergelijkbare groep luisteraars (N=49) als in de voorgaande experimenten.

Uit t-toetsanalyses blijkt dat de beide anekdotegroepen zich grotendeels gelijk gedragen op de verschillende factoren. Toespraken die worden ingeleid door een van beide varianten worden even boeiend en begrijpelijk gevonden. Ook wordt de spreker in beide gevallen vergelijkbaar geloofwaardig gevonden. De luisteraars kwalificeren beide inleidingen als even geslaagd. Wat stelden we vast? Een minder goed aansluitende inleiding blijkt hetzelfde soort effect te realiseren als de relevante variant. Dat klinkt contra-intuïtief, maar men moet bedenken dat ook de wel bestaande verschillen direct na de inleiding tussen bijvoorbeeld de anekdote en de ethosopening aan het eind van de toespraak waren weggeëbd. Het blijft voorstelbaar dat bij een nog minder relevante anekdote de verschillen sterker worden. Verdere onderzoek naar de robuustheid van de anekdotetechniek is van belang.

Het benadrukken van eigen deskundigheid: van underdog tot snoever

Het blijkt mogelijk voor de spreker om zijn deskundigheid in de ogen van het publiek te vergroten. De spreker met een zogenoemde ethosopening werd immers als het meest deskundig gewaardeerd, deskundiger dan bijvoorbeeld een spreker die begint met een – als boeiender beoordeelde – anekdoteopening. Een spreker kan dus (ook volgens de literatuur) zijn deskundigheid in de ogen van het publiek door eigen toedoen verhogen, maar hij loopt daarbij twee risico's. Enerzijds lijkt het gevaarlijk om te snoeven, anderzijds lijkt het gevaarlijk om een ethosinleiding met teveel zelfkritiek in te kleden. In dit vervolgonderzoek gaan we daarom in op de vraag of een spreker geloofwaardiger overkomt als hij zijn eigen deskundigheid in de inleiding zeer nadrukkelijk voorstelt of dat hij geloofwaardiger overkomt als hij zijn deskundigheid juist bescheiden doet voorkomen. Is het daarbij mogelijk om de genoemde risico's te minimaliseren?

Drie situaties zijn onderzocht. In eerste instantie is nagegaan wat de effecten zijn van inleidingen waarin de spreker in verschillende mate werk maakt van het benadrukken van de eigen deskundigheid. Dit varieerde van een bescheiden tot een snoeverige aanpak. Ten tweede is onderzocht of door een stilistische ingreep de bijeffecten van de meest snoeverige aanpak te neutraliseren zijn. Wordt de spreker hier als zeer geloofwaardig beoordeeld, maar niet snoeverig gevonden? Ten derde is nagegaan of een specifieke vorm

van zelfkritiek – de underdogpositie innemen – geloofwaardiger gevonden wordt of niet.

Er zijn vijf openingsvarianten opgesteld: drie openingen die verschillen in de mate van het benadrukken van de deskundigheid van de spreker. Een variant waarin de sterkste mate van benadrukken, wordt aangevuld met een stilistische truc (*praeteritio*) om het opschepperige karakter van de inleiding af te zwakken en een vijfde variant waarin de spreker een underdogpositie inneemt door aan te geven dat hij de oorspronkelijk uitgenodigde spreker vervangt. De proefpersonen (N=105) werden in vijf groepen ingedeeld, die elk één van de vijf openingsvarianten te zien kregen.

Komt een spreker nu geloofwaardiger over als hij zijn eigen deskundigheid zeer nadrukkelijk tentoonspreidt dan wanneer hij zich bescheiden opstelt? Een multivariate analyse levert een hoofdeffect op voor de soort inleiding ($F(12, 259.6) = 3.18$ $p < .001$). De analyse gaf aan dat het effect optreedt bij de oordelen over de factoren geloofwaardigheid en snoeverigheid. De spreker wordt het meest geloofwaardig gevonden als hij zijn eigen deskundigheid zeer nadrukkelijk voorstelt en het minst geloofwaardig wanneer hij weinig nadruk legt op zijn eigen deskundigheid. Deskundigheid verhoogt de geloofwaardigheid, maar het verhoogt ook de door de luisteraar ervaren snoeverigheid.

Het gebruik van een retorische techniek als de *praeteritio* is interessant. De *praeteritio* doet geen afbreuk aan de gerealiseerde geloofwaardigheid van de spreker. Uit de analyse blijkt echter dat de spreker door het gebruik van *praeteritio* wel minder snoeverig wordt gevonden. Blijkbaar is het mogelijk met relatief eenvoudige en misschien zelfs doorzichtige middelen evenveel geloofwaardigheid te realiseren als bij de meest ‘snoeverige’ inleiding en toch significant minder snoeverig over te komen. Het (vals) aanwenden van bescheidenheid blijkt de negatieve bijwerkingen van het snoeven dus te compenseren.

Het innemen van de ‘underdog-positie’, ten slotte, lijkt met enige terughoudendheid benaderd te moeten worden. De techniek – zoals die in dit experiment heeft vormgekregen – levert een lage geloofwaardigheidsscore op. De variant met gemiddelde nadruk is hier dus sterker dan de underdogvariant. Ook de effecten op de factor boeiendheid baren zorgen. Immers op twee van de drie centrale inleidingsfuncties, namelijk aandacht en welwillendheid wekken, presteert deze techniek hier slecht. Dit bevestigt het idee dat wanneer een spreker bekend dat hij niet de deskundige is op het gebied van het onderwerp, hij zijn indruk van deskundigheid en daarmee geloofwaardigheid sterk ondermijnt. Als de spreker zichzelf al niet deskundig

vindt, waarom zou het publiek dat dan wel doen? Beginnen met een excuus lijkt terecht als inleidingsvitium te boek te staan.

Gedachtenexploraties

Opmerkelijk in het voorgaande onderzoek was dat de luisteraars meer van de presentatie blijken te onthouden als deze vooraf is gegaan door een wat uitgebreidere inleiding dan alleen een directe aanpak. De gepresenteerde inleidingstechniek bleek daarbij niet erg onderscheidend. Hoe is dat waargenomen effect nu te verklaren? Duidelijk is dat er *iets* in die eerste minuten gebeurt in het hoofd van de luisteraars en dat 'iets' veroorzaakt retentiever schillen aan het eind van de toespraak tussen de directe aanpak en de andere gebruikte inleidingsvarianten. Het doel van het exploratieve vervolgonderzoek is na te gaan wat er zich afspeelt in het hoofd van de luisteraar tijdens de eerste minuten van een toespraak. We doen dit door te proberen om *vlak na* het luisteren naar (een fragment van) de toespraak de cognitieve activiteiten (*cognitive responses* genoemd) van de luisteraars te betrappen. De onderzoeksmethode die ontwikkeld is om de cognitieve responses (gedachten) in beeld te brengen is de zogenoemde *thought-listing* methode (Cacioppo & Petty 1981).

Voor dit onderzoek selecteerden we drie inleidingvarianten: de directe aanpak, de uw-probleeminleiding en de ethosinleiding. Op drie momenten voerden we metingen uit (direct na de inleidingstechniek – na 1 minuut), na de inleiding zoals die gebruikt is in het eerste onderzoek (na ongeveer 2 minuten) en na zes minuten (in totaal 8 condities). De proefpersonen (N=303) moesten, na het zien van het fragment, op een formulier alle gedachten aangeven die bij hen op waren gekomen. Direct daarna rubriceerden ze zelf hun opgeschreven gedachten volgens een aangeboden schema.

Rubriceringsschema:

- A. gedachte over de inhoud van het verhaal
- B. gedachte over de spreker (manier van presenteren, deskundigheid, uiterlijk, etc.)
- C. gedachte over de luistersituatie (video; lokaal; cursus; etc.)
- D. gedachte over iets persoonlijks (niet A, B, of C)

Eerst hebben we een multivariate analyse uitgevoerd, waarbij tijdstip van meting en het openingstype als onafhankelijke variabelen werden genomen en de gedachteresponses (A's, B's, C's, D's) als afhankelijke variabelen. De vraag was in hoeverre er in algemene zin effecten waarneembaar zijn tussen de directe-aanpakconditie en de beide overige condities die we in de berekening samen namen. Die analyse leverde een hoofdeffect op voor meetmo-

ment ($F(4, 201) = 4.75$ $p < .01$). Het effect voor de gebruikte inleidingstechniek was zwak ($p = .052$). Uit een nadere analyse bleek dat totale aantallen responses verschillen tussen inleidingsvarianten per meetmoment. Een tweeweg variantieanalyse geeft aan dat er een effect is voor meetmoment. Een t-toetsprocedure geeft aan dat op het meetmoment *na zes minuten* het gemiddeld aantal gerapporteerde responses kleiner is bij de directe aanpak dan bij de uw-probleeminleiding en de ethosinleiding. Beide laatste varianten verschillen onderling nauwelijks van elkaar.

Geeft het onderzoek bijvoorbeeld aan dat een luisteraar de eerste minuten van een voordracht gebruikt om *zijn aandacht te richten* op de inhoud van de voordracht? We moeten constateren dat juist het A-type response (gedachten over de inhoud van de presentatie) per conditie het minst verschilt en dat het A-type response in de tijd eerder gelijk lijkt te blijven. Ook de twintigste-eeuwse opvatting dat luisteraars moeten wennen aan de luistersituatie (spreker, omgeving e.d.) wordt door de resultaten niet echt bevestigd. Op basis van dat idee zouden we bij de luisteraars direct in het begin juist een heel wisselend gedachtepatroon veronderstellen, gericht op allerlei type gedachten, en na afloop van de inleiding zouden de luisteraars dan meer op het inhoudelijke spoor moeten zitten. Dat is niet wat we waarnemen. Wat gebeurt er wel? Het totaal aantal gemelde gedachten neemt bij de uitgebreide inleidingen significant toe. Uit de waarnemingen maken we op dat de luisteraars meer en meer gedachten wijden aan zaken die minder direct aan de inhoud van de voordracht gerelateerd zijn. De luisteraars lijken meer en meer afgeleid te worden. De 'afleiding' blijkt het meest toe te nemen bij – de inleidingstechniek waarbij de luisteraars het meest blijven onthouden – de uw-probleemtechniek. Mogelijk is die afleiding juist een teken van algehele toename van de cognitieve activiteit van de luisteraar. Met andere woorden, een inleiding waarin niet alleen een docile functie wordt vervuld, maar ook een attentum- of benevolumfunctie activeert een luisteraar meer.

Conclusie

Doen sprekers er goed aan zich druk te maken over de inleiding van hun toespraken? Dat was de hoofdvraag van dit boek. Jazeker, zeiden Quintilianus en zijn Griekse en Romeinse collega's twee millennia geleden. Een spreker moet zich serieus afvragen wat hij in de eerste minuten van de toespraak wil bereiken bij het publiek en welke middelen hij daar voor inzet. Alleen in bijzondere omstandigheden zou een spreker volgens hen met een directe aanpak kunnen beginnen: met het doel van de toespraak of de aankondiging van hoofdpunten voorop. Voor de moderne adviseurs is de inleiding een vast on-

derdeel van de toespraak. Sommigen stellen expliciet dat het weglaten ervan een “getuigenis van onvermogen” is. Moderne *sprekende professionals* (Nederlandse ingenieurs) maken zich er weinig druk om, het is geen essentieel onderdeel van hun presentatie. Ze vinden het verzinnen en presenteren van een inleiding overigens wel de moeilijkste presentatietaak. Speechschrijvers zeggen daarentegen dat ze hun opdrachtgever (*professionele sprekers*) nooit zonder een aandachttrekkende inleiding op pad sturen; sommigen beschouwen de inleiding zelfs als het aardigste toespraakonderdeel, waar ze eer mee in kunnen leggen. Bij analyse blijkt dat ze naast aandachttrekken ook de beide andere klassieke inleidingsfuncties realiseren. Ten slotte blijkt ook uit experimenteel onderzoek dat het zinvol is voor sprekers de inleiding van hun toespraken serieus te nemen. Inleidingstechnieken hebben een waarneembaar en onderscheiden effect, zeker vlak na de inleiding. Ook aan het eind van de toespraak blijken de exordiale keuzes van een spreker consequenties te hebben.

Waarom drukte maken om de eerste minuten? Omdat niet elk begin een inleiding is.

Stellingen bij *De eerste minuten*

Bas Andeweg

1. Sprekers doen er goed aan te beseffen dat niet ieder begin een inleiding is.
2. De techniek *Indruk wekken improviserend te spreken* wordt door moderne adviseurs veronachtzaamd of abusievelijk verwisseld met de techniek van het echte improviseren.
3. De meeste Nederlandse presentatieadviesboeken kenmerken zich door *imitatio*, niet door *aemulatio*.
4. In cursussen voor speechschrijvers zou meer plaats moeten worden ingeruimd voor de functie *docilem parare*. In cursussen voor ingenieurs zou meer aandacht besteed moeten worden aan het *attentum parare*. Beide soorten cursussen zouden winnen aan een uitgebreidere behandeling van het *benevolum parare*.
5. Het advies van Aristoteles om eventueel een niet-relevante, dat wil zeggen een niet aan de kern van de toespraak ontleende, inleidingstechniek in te zetten, kan niet worden afgewezen met een beroep op de gebrekkige effectiviteit ervan.
6. Eigen roem in de inleiding van toespraken stinkt minder dan men zou verwachten.
7. Het retorisch verkleinen of vergroten van de zaak is moeilijk voor ingenieurs, die gewoon zijn te meten en daarover rechttoe rechtaan informeren.
8. De werkzaamheid van de inleiding is vergelijkbaar met die van een katalysator in een chemische reactie: ze activeert het luisterproces.
9. De benaming van het belangrijkste ordeningsschema van toespraken kent een opmerkelijke evolutie: de klassieke antropomorfe metafoor, die al bij Plato (Phaedrus 264C) te vinden is als ‘hoofd-romp-voeten’, is in de twintigste eeuw vervangen door de dierlijke variant van ‘kop-romp-staart’.
10. Dat de toespraak verwaarloosd is als onderzoeksonderwerp binnen de Nederlandse taalbeheersing, is onterecht.

11. Het is vreemd dat onderzoekers zo weinig geneigd zijn hun eigen onderzoek op het web te publiceren terwijl zij zelf in toenemende mate geneigd zijn hun onderzoek op websearches te baseren.
12. Aangezien het oordeel van luisteraars vaker het kapsel van de spreker betreft dan diens woorden, is het zinvol om in presentatiecursussen ook aandacht te besteden aan het uiterlijk van de spreker.

Jaap de Jong

1. Sprekers doen er goed aan te beseffen dat niet ieder begin een inleiding is.
2. Twintig eeuwen toespraakadviezen hebben weinig fundamenteels toegevoegd aan de klassiek-retorische exordiale inzichten; de meest opvallende innovatie is de huidige aandacht voor spreekangst.
3. Het bedanken en prijzen van het publiek is bij Haagse speechschrijvers zo weinig populair dat hun vleigedrag getypeerd kan worden met “Ik vlei veilig of ik vlei niet”.
4. Ondanks dat de anekdote gekarakteriseerd wordt als een alleskunner, een techniek die de drie inleidingsfuncties tegelijk kan vervullen, valt het op dat departementale speechschrijvers die weinig toepassen.
5. Voor een geslaagde samenwerking tussen speechschrijver en spreker is een improvisatievriendelijk tekstontwerp van groot belang.
6. Aan een aantrekkelijke partitio herkent men een goed speechschrijver.
7. Een spreker zonder humor is als een ei zonder zout.
8. Het is een pijnlijk misverstand dat sprekers denken de welwillendheid van hun gehoor te vangen door hun toespraak te beginnen met de ontoereikendheid van hun kwaliteiten of voorbereiding: de *lamentatio benevolentiae*.
9. Het onoordeelkundig toepassen van toespraakhulpmiddelen heeft niet alleen geleid tot ergernis- en slaapwekkende diavertoningen in het schemerduister, maar ook tot de neologismen als *pauperpoint* en *powerpoisoning*.
10. “In bird song [...] frequently a short phrase functions as a proeemium to attract attention and announce the song” (Kennedy 1998, 23). Inleidingen van departementale speechschrijvers lijken op die van vogels.
11. Binnen het huidige schrijfonderwijs zijn Erasmus’ aanwijzingen verwaarloosd. Het wordt niet alleen hoog tijd dat *De copia verborum ac rerum* in

het Nederlands vertaald wordt, maar het is ook pijnlijk dat – alle Erasmusgebouwen en -universiteiten ten spijt – het volledige verzamelde werk van deze Rotterdammer nog steeds niet in het Nederlands verkrijgbaar is.

12. De eeuwige vraag of tenoren te prefereren zijn boven bassen wordt in de meeste opera's overtuigend beantwoord door de heldin van de avond, de sopraan.

Curricula vitae

Bas Andeweg is geboren op 11 juni 1952 te Rhenen. In 1970 haalde hij zijn diploma HBS-b aan het Christelijk Lyceum in Veenendaal. In 1981 studeerde hij cum laude af in Taalbeheersing bij Jan de Vries te Utrecht. Hij werkte als onderwijskundig medewerker aan de Rijksuniversiteit van Utrecht, als projectmedewerker aan de Katholieke Universiteit van Nijmegen en als docent taalbeheersing en vakdidactiek bij de COCMA in Utrecht. Sinds 1986 werkt hij als universitair docent aan het Instituut voor Techniek en Communicatie van de Technische Universiteit Delft. Hij is gespecialiseerd in presentatie- en rapportagetechniek. Zijn onderzoekstijd besteedt hij onder meer aan de ontwikkeling van ondersteuningssoftware bij rapporteren (*Ganesh*), het ontwerp van cases en het gebruik van PowerPoint als presentatiehulpmiddel. Hij publiceert graag en regelmatig over onderwerpen uit het grensgebied tussen taalbeheersing en nieuwe (internet)technologie. Samen met Jaap de Jong (en anderen) publiceerde hij *Rapportagetechniek. Schrijven voor lezers met weinig tijd* (1994, 2000). Hij werkt momenteel onder meer mee aan het nieuwe project van Jaap de Jong over de speeches van de Nederlandse bewindspersonen.

Jaap de Jong is geboren op 19 april 1961 in Den Haag. Na het Atheneum (Christelijke Scholengemeenschap De Populier) is hij afgestudeerd in Taalbeheersing aan de Universiteit Leiden, bij Toine Braet. Van 1988 tot 2000 was hij verbonden aan de Technische Universiteit Delft, waar hij presentatie-, reportage- en debatonderwijs verzorgde voor studenten, promovendi en medewerkers. Momenteel werkt hij aan de Universiteit Leiden als universitair docent Taalbeheersing bij de Opleiding Nederlandse Taal en Cultuur en als coördinator van de PraktijkStudie Journalistiek & Nieuwe Media. Ook is hij sinds 1992 redacteur van het maandblad *Onze Taal*. Zijn onderzoeksbelangstelling bestrijkt de gebieden van moderne retorica, stilistiek, tekstontwerp, journalistiek en nieuwe media. Hij publiceerde samen met anderen *Onze Taal! Zestig jaar strijd en liefde voor het Nederlands* (1991), *Handboek Bedrijfs correspondentie* (1993, 2002), *Rapportagetechniek* (1994, 2000), *Handboek Stijl* (1997) en *Taalboek van de eeuw* (1999).