



Universiteit  
Leiden  
The Netherlands

## Spreken als Max Havelaar. Hoe houd je een vlammende toespraak?

Jong, J.C. de

### Citation

Jong, J. C. de. (2012). *Spreken als Max Havelaar. Hoe houd je een vlammende toespraak?*. Amsterdam: Nieuw Amsterdam. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/49203>

Version: Not Applicable (or Unknown)  
License: [Leiden University Non-exclusive license](#)  
Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/49203>

**Note:** To cite this publication please use the final published version (if applicable).

**SPREKEN ALS MAX HAVELAAR**



Jaap de Jong

# Spreken als Max Havelaar

*Hoe houd je  
een vlammende  
toespraak?*

© 2012 Jaap de Jong

Alle rechten voorbehouden

Omslagontwerp Sander Pinkse

Typografie binnenwerk Studio Ron van Roon

NUR 400/623

ISBN 978 90 468 1407 9

[www.nieuwamsterdam.nl/sprekenalsmaxhavelaar](http://www.nieuwamsterdam.nl/sprekenalsmaxhavelaar)

[logo FSC]

# Inhoud

---

Woord vooraf

## Inleiding

*Inspirerende toespraken*

*Multatuli als spreker*

*Multatuli als inspiratiebron*

*Spoedcursus retorica*

### 1 De leer van het overtuigend spreken (*retorica*)

*Aristoteles in Athene*

*Cicero in Rome*

*Van Oudheid via Multatuli tot nu*

### 2 Inhoud (*inventio*)

*Zoek de waarheid van je verhaal*

*Put uit je eigen ervaring*

*Stof is overal: het pak van Sjaalman*

*Eerlijkheid: laat je niet beperken*

*Verdiep je in je publiek*

*Weet waar en wanneer je spreekt*

### 3 Structuur (*dispositio*)

*Breng lijn in je verhaal (maar overdrijf niet)*

*Zorg voor een pakkende inleiding*

*Beperk aantal hoofdpunten*

*Verras met een uitweiding  
Sluit overtuigend af*

4 *Stijl (elocutio)*

*Verduidelijk je verhaal met doorleefde metaforen  
Vermaak je publiek met je stijlfiguren*

*Humor*

*Parabels*

*(Retorische) vragen*

*Soundbites*

*Herhalingen*

*Zelfcorrectie*

*Puzzelen*

*Levend is belangrijker dan correct*

*Past je stijl bij publiek en gelegenheid?*

5 *Proefdraaien (memoria)*

*Neem tijd om te oefenen*

*Maak handig gebruik van je aantekeningen*

*Oefen met PowerPoint of Prezi*

*Prepareer je props*

*Bewaak de lengte van je verhaal: maak een noodplan*

6 *Presentatie (actio)*

*Maak oogcontact met je publiek*

*Maak contact door interactie*

*Multatuli over vragen na afloop*

*Gebruik je stem effectief*

*Spreek met je houding en handen*

*Het oog wil ook wat*

*Van spreekangst naar zelfvertrouwen*

## 7 Spreekende voorbeelden

*Max Havelaars toespraak in de roman*

*Multatuli en de TED Talks*

*Zeven inspirerende TED Talks*

*Obama's toespraken voor een groot publiek*

## Gebruikte bronnen

Verder lezen

Nawoord

Bijlage – De Toespraak tot de Hoofden van Lebak



# Woord vooraf

---

Max Havelaar? ‘Natuurlijk weet ik wat dat is: een keurmerk voor zuivere koffie.’ Max Havelaar? ‘Dat is de titel van die Nederlandse film over een ambtenaar in Nederlands-Indië die aan het slot een woedende toespraak houdt tegen een portret van koning Willem III: “Daarbuiten worden meer dan dertig miljoen inwoners mishandeld, uitgezogen, vermoord – en dat gebeurt in Uw naam, in Úw naam, in Úw náám!”’

Max Havelaar? ‘Dat is een roman van Multatuli, een van de grootste schrijvers uit de Nederlandse geschiedenis, met daarin de beroemde Toespraak tot de Hoofden van Lebak.’

Zeg, vertel eens iets nieuws? Graag. Dit: Multatuli, pseudoniem van Eduard Douwes Dekker (1820-1887), was niet alleen een groot schrijver, hij was ook een meeslepende spreker. Stad en land reisde hij af om volle zalen toe te spreken, urenlang, uit het hoofd – en nóg riep het publiek: ‘Ga door, niet stoppen, ga door!’

Wie namen wil noemen van grote redenaars roept al snel: Barack Obama, dominee Martin Luther King, sir Winston Churchill. Dichter bij huis lijkt dit talent veel dunner gezaaid. Des te fijner is het dat de Neerlandicus prof. dr. Jaap de Jong zich heeft verdiept in het leven en de werken van de schrijver Multatuli. Het heeft

De Jong geïnspireerd een praktisch handboek te schrijven, waarin we Multatuli van een kant leren kennen die nog niet zo vaak is belicht: als vlammeende ‘spreker in het openbaar’.

Dat treft. Als geen ander is Jaap de Jong een kenner van de retorica, de praktijk van het overtuigend spreken, die al door de oude Grieken en Romeinen (Aristoteles, Cicero) tot een ware kunst verheven is. Als één Nederlandse schrijver die oude wetten van wel sprekendheid op een eigenzinnige manier in de praktijk heeft gebracht, dan is dat Eduard Douwes Dekker.

Jaap de Jong heeft een droom: dat Nederlanders, net als Britten en Amerikanen, ook de kunst van spannend speechen onder de knie krijgen. Multatuli knokte voor idealen: tegen afpersing en uitbuiting van weerloze boeren, vóór fatsoenlijk bestuur. Dat is ook waaraan dit boek een bijdrage wil leveren: dat Nederlanders niet alleen onderhoudende toespraakjes kunnen houden bij een diploma-uitreiking of het afscheid van een collega, maar dat die toespraken ook een hoger doel kunnen dienen. Noem bijvoorbeeld de strijd voor eerlijke handel en zuivere politiek.

Inderdaad, Max Havelaar is een keurmerk voor producten die voldoen aan de regels van fair trade. Zijn naamgever, de schrijver Multatuli, heeft zowel de kracht van het geschreven als het gesproken woord ingezet om daarvoor te strijden. Jaap de Jong plaatst Multatuli's woordkunst in het perspectief van de klassieke wetten van retorica. Léés dit boek en ontwikkel jezelf tot een

even groot spreker als Max Havelaar in zijn meeslepende Toespraak tot de Hoofden van Lebak.

Gijsbert van Es

*In 2010 publiceerde Gijsbert van Es een hertaling en bewerking van Multatuli's roman Max Havelaar. Hij is actief in de Max Havelaar Academie, een werkgroep van het Multatuli Genootschap die activiteiten voor scholieren en studenten organiseert over het werk van Multatuli en fair trade. Gijsbert van Es is redacteur van NRC Handelsblad.*



# Inleiding

---

*‘Wie verveelt, heeft ongelijk.’ (Multatuli)*

---

Straks sta je daar: op het podium, alle ogen op je gericht. Een kans om te vlammen. Om een verhaal te houden dat je publiek aan het lachen maakt, dat ze iets nieuws leert en ontroert. Dat ze iets laat doen wat ze niet van plan waren. Een verhaal waarover ze doorpraten en dat ze bijblijft.

Toegegeven: de kans is veel groter dat het een presentatie wordt van dertien in een dozijn. Een niet al te serieus voorbereid praatje bij een PowerPoint. Zweterig inleidinkje, zes punten voor verveeld publiek, zijn er nog vragen (liever niet) – klaar. Snel vergeten.

## **INSPIRERENDE TOESPRAKEN**

Nederlanders staan niet bekend om hun memorabele toespraken en spechkwaliteit. Heeft dat met het onderwijs van vroeger te maken, waarin kringgesprek en democratische discussie hoger werd gewaardeerd dan een toespraak waarin je je boven de groep verheft? Is het onze poldermentaliteit (‘gebruik geen al te grote woorden, straks moet je toch weer met iedereen sa-

menwerken')? Of is die vlakke spreekcultuur, zoals journalist Henk Hofland ooit zei, te wijten aan de afwezigheid van grote balkons in ons land?

Voor mooie speeches wijzen we snel naar buitenlanders. Maar er broeit iets in Nederland. Voor het goede woord op de goede plaats groeit waardering. Wie in plaats van een tenenkrommende toespraak een pakkend betoog houdt, verdient *kudos*. Politici werken (met hun speechschrijvers) hard aan hun belangrijke verhalen. We zien wetenschappers als Robbert Dijkgraaf nieuwe inzichten uitleggen, topmannen proberen als Steve Jobs hun producten verleidelijk te verkopen. In TED Talks horen we de Nederlandse generaal Van Uhm zijn drijfveren indrukwekkend uitleggen. En soms worden we zomaar getraakteerd op een pakkend politiek statement van Pechtold, Samson of Rutte. Of op een rake afscheidstoespraak op de zaak. En de ongepolijste reactie van Nasrdin Dchar op zijn Gouden Kalf staat velen nog bij: 'Ik ben Nederlander, ik ben trots op mijn Marokkaanse bloed, ik ben een moslim en ik heb een *fokking* Gouden Kalf in mijn hand.'

Ook jongeren ontdekken het plezier van goed speechen. Op scholen bij debatwedstrijden en presentatiecursussen. Maanden van onderzoek voor een werkstuk of project worden samengebond in een spannend verhaal. 'Wie verveelt heeft ongelijk,' zeggen ze Multatuli na.

## MULTATULI ALS SPREKER

Eduard Douwes Dekker (1820-1887) publiceerde onder het pseudoniem Multatuli in 1860 de roman *Max Havelaar of de Koffijveilingen der Nederlandsche Handel-Maatschappij*. Wat weinig mensen weten was dat hij naast schrijftalent ook een spraakmakend redenaar was. Hij hield toesprakentournees door Nederland en Vlaanderen, waar massa's mensen op afkwamen. Met zijn sarcastische humor sloopte hij heilige huisjes van zijn tijd: het gezag van schijnheilige politici, de kerken en godsdiensten die de mensen dom hielden, de schoolmeesters die elke creativiteit smoorden. Hij stelde onrecht aan de kaak, de achterstelling van vrouwen en arbeiders, de onderdrukking in de Nederlandse koloniën. En hij riep op tot het wantrouwen van autoriteiten en tot vrije studie. Zijn toespraken maakten een diepe indruk: het publiek klapte, juichte en eiste dat hij na afloop van zijn voordracht het podium weer betrad. Maar de beroemdste toespraak in de Nederlandse taal schreef hij in zijn roman *Max Havelaar: de Toespraak tot de Hoofden van Lebak*. In die toespraak beschrijft de ambtenaar Havelaar – gestationeerd in Nederlands-Indië – het onrecht dat de arme Javanen ondergaan. Hij doet dat zo meeslepend, dat het na 150 jaar nog steeds aangrijpt.

Wat kunnen we nu nog van Havelaar (en dus van Multatuli) opsteken? Hij verleidt zijn luisteraars en lezers met adembenemende beeldspraak, slimme vleierij en scherpe argumenten. Zijn timing en stem passen precies bij de ontwikkeling van zijn verhaal, zo lezen we

in de roman. Zijn retorische technieken steken in het Nederlandse landschap van de welsprekendheid overal met kop en schouders boven uit. Hij legt knap contact met zijn publiek. Hij geeft aan bekende zaken een nieuwe kleur... Enfin, oordeel vooral zelf: de volledige tekst is achter in dit boekje opgenomen.

## **MULTATULI ALS INSPIRATIEBRON**

Is Multatuli eigenlijk wel geschikt als presentatieadviseur? Niet eerder werd hij gebombardeerd als lichtend voorbeeld, en misschien wel terecht. Ga maar na: al na drie jaar Latijnse school eindigde zijn opleiding (hij voerde geen klap uit). Daarna is hij gaan werken als loopjongen in een textielhandel, ook geen succes. Van een carrière als dominee (zoals zijn oudste broer) en later als politicus (hij koesterde korte tijd ambities voor het parlement) is nooit iets terechtgekomen. Het houden van lezingen zegt Multatuli zelfs een slechte zaak te vinden, die bestreden moet worden: 'Redenarij [is] 'n kwaad dat met alle kracht behoort te worden tegengegaan.' En veel van zijn scherpste uitspraken en aforismen heeft hij gericht tegen mooischrijverij en mooisprekerij. Hij gruwet van de 'mondknapheid van babbelaars'. Het gaat ze meer om mooi te spreken dan om te overtuigen en echt iets te veranderen. En wat heb je aan mooie woorden als het onrecht blijft bestaan?

Ook voor spreekopleidingen heeft hij geen goed woord over: 'Een even ongunstig oordeel [...] acht ik me verplicht uit te spreken over de pogingen die men hier-

en-daar in 't werkt stelt om jongelieden tot publiek spreken op te leiden.' Hij was tegen onrealistische spreekonderwerpen, het uitschrijven van toespraken en mooisprekerij, waarbij de vorm belangrijker is dan de inhoud.

Geen goed uitgangspunt voor een spoedcursus retorica, lijkt het. Gelukkig leidde zijn kritiek op de 'redenaar' er niet toe dat hij stopte met spreken in het openbaar. Sterker nog: hij heeft tussen 1878 en 1881 maar liefst 140 voordrachten gehouden. En vaak met veel succes en voldoening. En wie verder kijkt dan deze kritische passages die autodidact Multatuli aan dit onderwerp wijdt, ziet ook iets anders. Multatuli mag dan kritiekloze bewondering en navolging verafschuwen, tegelijkertijd beseft hij dat we niet zonder de ervaring van anderen kunnen: 'Men moet ons wijzen op de fouten van anderen.' En die fouten zag Multatuli meer dan genoeg: de fouten van 'prekers, babbelaars, redevoeringhouders, spreek- praat- rede- neer- verhoog- pleit- verhandelkranen', die niets anders deden dan het houden van 'een speech vol lamme laffe lompe leugens'.

Een adviesboek vol regels voor het overtuigend spreken moet je van Multatuli zelf dus niet verwachten. Maar uit zijn toespraken, brieven en *Ideeën* zijn talrijke nuttige en verrassende inzichten en afraders te halen – ook voor moderne sprekers. Hij had een scherp oog voor de valkuilen voor beginnende en ervaren sprekers. Je moet het zelf maar afwegen.

## **MULTATULI NÍÉT ALS INSPIRATIEBRON**

- Ziet spreken als kwaal.
- Heeft zelf een hekel aan schoolmeesters en Droogstoppelachtige raadgevers: 'Neem een raad aan. Deze: dat je geen raad aanneemt.'
- Sommigen zien hem als een ouderwetse negentiende-eeuwse arrogante mopperaer die als ambtenaar zijn boekje te buiten was gegaan en daarna alleen maar uit was op eerherstel en eigenbelang.
- Beheerst zijn spelling niet eens. ('Stik in koffi en verdwyn!')

## **MULTATULI WÉL ALS INSPIRATIEBRON**

- De roman Max Havelaar is talloze malen herdrukt en vertaald. Uitgeroepen tot de belangrijkste roman van de Nederlandse literatuur. Dat heeft alles met de vlammeende toespraken in dat boek te maken.
- In Multatuli brandt een heilig vuur. In het gezapige literaire landschap van de lage landen torent hij boven iedereen uit als een hyperactieve vulkaan: 'Ik wil gelezen worden' – en gehoord!
- Heeft enkele zeer succesvolle tournees met in totaal wel 140 toespraken gehouden. Uit zijn hoofd!

- In zijn werk zijn allemaal archetypische spreekwijzen ontstaan: het donderpreken van dominee Wawelaar, de slome stotterstijl van Slijmering, de schijnheilige drammerigheid van Batavus Droogstoppel...
- Multatuli heeft een opvallend talent voor scherpe formuleringen en beeldende taal vol ontregelende paradoxen.

## SPOEDCURSUS RETORICA

Kennis over goed spreken wordt al sinds jaar en dag verzameld en geordend in de retorica. Het omvangrijkste boek over klassieke retorica, *De opleiding tot redenaar* van Quintilianus, bestaat in de Nederlandse vertaling uit 600 bladzijden. Het bevat een duizelingwekkende hoeveelheid adviezen, waarvan de meeste nog steeds verrassend actueel en bruikbaar zijn. *Spreken als Max Havelaar* is een spoedcursus retorica, geïllustreerd met inzichten van Multatuli en voorbeelden van andere begenadigde sprekers. Dit boek geeft je adviezen over de eerste minuut van je presentatie, en over sterk afronden. Het helpt je je publiek te ontwapenen en in te pakken. Het beschrijft de ongeschreven regels van het spel, en wie die regels goed kent kan ermee spelen. Net als Cicero is Multatuli niet dol op strikte regels. Hij past ze op geheel eigen wijze toe en toont hoe essentieel echtheid is als je wilt overtuigen.

Straks sta jij daar: op het podium, alle ogen op je gericht. Als Wawelaar of als Havelaar? Ik hoop: als jezelf.

Geïnspireerd door Havelaar en gewapend met kennis van de retorica.

# 1 De leer van het overtuigend spreken (*retorica*)

---

*‘Deze verbalistische traditie [retorica] is een van de  
schadelijkste denkwijzen die een student ooit kan leren’*  
(Steven ten Brinke, hoogleraar didactiek,  
in 1976)

---



wie zich in het geheim van Multatuli's overtuigingskracht verdiept kan niet om de retorica heen: de klassieke leer van het overtuigend spreken. Eeuwenlang is het onderwijs in schrijven en spreken gebaseerd geweest op de inzichten die in de klassieke oudheid vorm hebben gekregen en daarna verder ontwikkeld zijn. Multatuli leerde de retorische basiskennis op het gymnasium, hoewel hij dat al na drie jaar verliet.

Het verhaal van de retorica begint in Griekenland. ●

## ARISTOTELES IN ATHENE

Wie als burger in het Athene van Aristoteles (omstreeks 350 v. Chr.) geboren was, moest zich in de volksvergaderingen van de nog jonge democratie goed kunnen uitdrukken. Na een tijdperk van alleenheersers kregen de burgers steeds meer zeggenschap (althans de vrije mannen). Er werd van je verwacht dat je zitting zou ne-

men in een van de volksrechtbanken, waarvoor je door loting werd uitgekozen. Je moest kunnen spreken en stemmen over elk politiek onderwerp dat in de volksvergadering aan bod kwam. Wie aangeklaagd werd, kreeg geen advocaat maar moest zijn eigen verdediging voeren. Dat kon gaan over landeigendom, recht op water of over eervol of eerloos gedrag. Je sprak dan voor 201 leden of bij belangrijke zaken zelfs voor 1501 mannen – een oneven aantal zodat stemming nooit in een gelijke uitslag kon eindigen. Een goede stem en overtuigingskracht waren essentieel voor maatschappelijk succes.

Onder deze omstandigheden was er grote vraag naar onderwijs in overtuigend spreken. Rondtrekkende leraren welsprekendheid (sophisten genoemd) hielden als reclame voor zichzelf voorbeeldige toespraken, en de eerste leerboeken over retorica werden geschreven. Er waren tijdens de Olympische Spelen zelfs wedstrijden in welsprekendheid. De winnaars, die hun publiek verbaasden met hun verbale acrobatiek, werden in hun geboortestad geëerd met een optocht en een krans.

De werkwijze van de sophisten stuitte op kritiek van Socrates en Plato. Deze filosofen zagen de retorica als iets verderfelijks omdat die niet kon beantwoorden aan hun liefde voor de absolute waarheid. Zij meenden dat de sophisten retorische technieken aanleerden waarmee ze ‘recht praatten wat krom was’. Retorici verdedigden zich door te zeggen dat de retorica de beste leer was die gebruikt kon worden in de politiek en het recht als dé waarheid en dé feiten juist ter discussie stonden. Dan kon men juist aannemelijk maken wat de eigen vi-

sie op die waarheid was en het beste plan onder deze omstandigheden zo overtuigend mogelijk presenteren. Met retorische kennis kan men slechte, maar ook goede dingen doen. Veel last ondervonden de retoricci niet van de aantijgingen van de filosofen: door de maatschappelijke vraag naar deze taalbeheersing had de filosofische school van Plato lang niet zo veel leerlingen als de retoricaopleiding van Isocrates.

De belangrijkste bewaarde handboeken zijn *Rhetorica ad Alexandrum* (auteur onbekend) en de *Rhetorica* van Aristoteles. Laatstgenoemde bouwde voort op de kritiek die zijn leermeester Plato leverde op de sofisten, maar brengt zijn tegenwerpingen met nuances. Aristoteles vindt dat een spreker zich eigenlijk volledig op het overtuigingsmiddel *logos* – de argumentatie – zou moeten concentreren om de zaak inhoudelijk te onderbouwen. Maar hij moet als realist (en leermeester van Alexander de Grote) met tegenzin toegeven dat een redenaar doorgaans niet anders kán dan ook gebruikmaken van de geloofwaardigheid van de spreker (*ethos*) en van de gevoelens van het publiek (*pathos*). Op die manier wordt een publiek nu eenmaal overtuigd. Aristoteles beschrijft als eerste systematisch welke verschillende gevoelens je kunt opwekken bij je luisteraars. En hij is ook de eerste geweest die een leer van drogredenen heeft gemaakt (argumentatiefouten als dreigen en op de man spelen).

## **CICERO IN ROME**

Zo'n anderhalve eeuw voor Christus werden na de val van Carthago de Romeinen steeds invloedrijker in po-

litiek, cultuur en wetenschap. Dit had ook gevolgen voor de welsprekendheidsleer. De Griekse democratie mag de kraamkamer van de klassieke retorica genoemd worden, de Romeinen hebben een belangrijke bijdrage geleverd aan de opvoeding tot volwassenheid van deze leer voor welsprekendheid. Weliswaar zorgden de Romeinse keizers ervoor dat de burgers op politiek gebied niet veel in te brengen hadden, maar in de rechtspraak bleef de welsprekendheid erg belangrijk. Omdat de retorische middelen nog steeds een grote invloed op het juridische besluit konden hebben, bleef de vraag naar sprekersopleidingen bestaan. De stijlleer werd steeds verder ontwikkeld, net als de argumentatieleer en de statusleer met standaardgeschilpunten die je kunnen helpen inhoudelijk je betoog op te bouwen. Het meest omvangrijke werk uit de klassieke oudheid – *Institutio oratoria* (De opleiding tot redenaar) van Quintilianus – kan gezien worden als een synthese van dat van zijn voorgangers. Een beknopt recept voor een vlammeende toespraak bestaat niet echt. Het dichtst in de buurt komen de vijf taken die de klassieke auteurs sinds de oudheid al onderscheiden. Quintilianus adviseert: je kunt bij toeval weleens succesvol improviseren, maar de meeste goede toespraken zijn het resultaat van hard werken. Bereid je daarom als spreker achtereenvolgens voor op vijf taken:

- De *inventio*. Verzin een goede inhoud. En gebruik de drie overtuigingsmiddelen van Aristoteles als checklist: logos, ethos en pathos.
- De *dispositio*. Plaats de verschillende bouwstenen van je toespraak die je tijdens het zoeken naar inhoud hebt verzameld, in een zo effectief mogelijke volgorde.
- De *elocutio*. Verwoord de inhoud met een rijkdom aan stijltechnieken en stijlfiguren.
- De *memoria*. Oefen de toespraak voordat je het podium zonder zorgen kunt betreden.
- De *actio*. Presenteer je toespraak met vuur en enthousiasme.

Waaruit bestond de Romeinse opleiding tot spreker? Ten tijde van Cicero gingen jongens vanaf hun veertiende (of een paar jaar later) naar de retoricadocent, de retor, toe. Daarvoor hadden ze al leren lezen en schrijven en ze hadden van de grammaticus uitgebreide kennis van Latijn, Grieks en literatuur opgedaan. Bij de retor maakten ze kennis met de theorie van de retorica en lazen ze klassieke literatuur en redevoeringen. Ze schreven dagelijks opstellen en hielden spreekbeurten of analyseerden en imiteerden de redevoeringen van hun docent. De spreekbeurten (declamaties) bestonden uit een politieke toespraak waarin een leerling moest betogen dat een voorstel wel of niet uitgevoerd moest worden, of uit een juridische toespraak waarin je een historische of denkbeeldige persoon in een rechtszaak moest

aanklagen of verdedigen (niet altijd even realistisch). Bijvoorbeeld: een wet eist dat een man die een vrouw verkracht, ter dood wordt gebracht tenzij de vrouw met hem trouwt. Een man verkracht twee vrouwen in één nacht. De eerste wil dat hij sterft, de tweede wil met hem trouwen. Opdracht: klaag deze man aan of verdedig hem.

Ook kon een stage van een paar maanden deel uitmaken van de retorische leerschool. De stagiair volgde zijn leermeester – een ervaren advocaat of politicus – in rechtbank of senaat. Hij zag de toespraken, de onderhandelingen in de wandelgangen, de uitslagen van de jury, en leerde goed netwerken.

### **GEVAARLIJKE WELSPREKENDHEID**

De beroemdste redenaar uit het Romeinse tijdperk was Marcus Tullius Cicero. Op jonge leeftijd (hij was waarschijnlijk nog geen twintig), omstreeks het jaar 89 voor Christus publiceerde hij zijn eerste retorische geschrift: *De inventione* (De inhoud). Na zijn politieke carrière schreef hij zijn meest invloedrijke werk *De oratore* (De ideale spreker). Daarin beschrijft hij dat retorische regels nuttig zijn, maar dat de spreker ze niet slaafs moet volgen: je moet er ook mee kunnen spelen. Dat het gesproken woord ook na de Griekse tijd nog een grote invloed had, wordt onder meer duidelijk doordat de juist aan de macht gekomen Marcus Antonius in retoricus Cicero zo'n groot gevaar zag dat hij hem

direct liet vermoorden. Zijn afgehakte hoofd en handen werden aan het rostrum gespijkerd – het sprekersgestoelte op het Forum dat Cicero zo vaak beklommen had om het Romeinse volk toe te spreken.

## **VAN OUDHEID VIA MULTATULI TOT NU**

Terwijl de Grieks-Romeinse welsprekendheid wat naar de achtergrond verdween, werd met de opkomst van het christendom retorica omhelsd als een leer die hielp om de boodschap van het evangelie over te brengen. In de Middeleeuwen werd welsprekendheid op de kloosterscholen aangeleerd.

De retorica was lang het vlaggenschip van het hoger onderwijs, soms in felle competitie met logica en later met de sterk opkomende natuurwetenschappen. De plechtige schoolrede heeft zich gehandhaafd in de Latijnse scholen tot halverwege de negentiende eeuw, de tijd waarin Multatuli leefde. Met deze oefening moesten leerlingen hun compositorische en mondelinge vaardigheden tonen: dat ze de regels kenden en respecteerden; met het overtuigen van een publiek had het weinig te maken.

Buiten het onderwijs hadden burgers in de negentiende eeuw zich in rederijkerskamers beziggehouden met voordrachtskunst, de zogenoemde ‘uiterlijke welsprekendheid’. Van zulke rederijkerskamers waren er in Nederland meer dan duizend. Gekleed in stemmig rokkostuum hielden zij soms toespraken, maar vaker

droegen zij elkaar Nederlandse gedichten en drama's voor. Als tiener bezocht Multatuli bijeenkomsten van de Maatschappij tot Nut van 't Algemeen, waar men net als in rederijderskamers elkaar poëzie voorlas. Ook hield men er toespraken, met kennis van de retorica.

In het academisch onderwijs had de retorica het in de negentiende eeuw van de taalkunde verloren. De taalkunde was echte wetenschap geworden, de retorica was op het niveau van vaardigheid blijven steken. In gymnasia en katholieke internaten zijn tot de jaren zestig van de twintigste eeuw de retorische vorming en bestudering van de retorica in tact gebleven. In de jaren zeventig tot negentig werden op scholen het 'onderwijs kringgesprek' en de democratische discussie hoger gewaardeerd dan een toespraak waarin je je boven de groep verheft. 'Deze verbalistische traditie [bedoeld werd: retorica] is een van de schadelijkste denkwijzen die een student ooit kan leren,' aldus de invloedrijke didacticus Ten Brinke in 1976. Vervolgens werd het debatteren populair. Pas de laatste jaren lijkt er weer sprake te zijn van een lichte opleving in de belangstelling voor de praktijk van de toespraak en de retorische theorie. Recent hebben de politieke speeches van Barack Obama ongetwijfeld meer aandacht opgeleverd voor het werk van speechschrijvers en de werking van politieke welsprekendheid. Ook de zogenoemde TED Talks, bijeenkomsten waarbij tientallen sprekers lezingen houden die toegankelijk zijn voor een breed publiek, dragen bij aan de populariteit van het inspirerende betoog (zie hoofdstuk 9).

## BARACK OBAMA EN ZIJN JONGE SPEECHSCHRIJVER

Obama is in een paar jaar de beschermheilige van de politieke welsprekendheid geworden. Met een toespraak van nog geen twintig minuten werd Obama van een anonieme afgevaardigde tot een internationale bekendheid. Op de Democratische Conventie in 2004 kreeg hij de microfoon. En in de zestig openingsseconden speelde hij een van zijn krachtigste troefkaarten uit: zijn persoonlijke geschiedenis. Zijn vader was zwart, zijn moeder blank: hij uit Kenia, zij uit Kansas. Met grote streken zette hij de recente geschiedenis neer: de Depressie, Pearl Harbor, de naoorlogse economische ontwikkelingen. En met schilderachtige details: zijn vader als geitenherder, die naar een school ging met een dak van golfplaten, zijn grootvader die in Pattons leger door Europa marcheerde. Om tot de kern van zijn persoonlijke verhaal te komen, als voorbeeld van de oer-Amerikaanse mythe van de schoenenpoetser die miljonair werd:

*'I stand here today, grateful for the diversity of my heritage, aware that my parents' dreams live on in my precious daughters. I stand here knowing that my story is part of the larger American story, that I owe a debt to all of those who came before me, and that, in no other country on earth, is my story even possible.'*

Waarin schuilt het geheim van zijn retorisch genie? Misschien wel vooral in de goede samenwerking die hij heeft met zijn jonge speechschrijver Jon Favreau. Hij voelt Obama's woordenschat, *tone of voice* en spreektempo zo goed aan dat die de uitgeschreven tekst soepel kan presenteren. Favreau beschikt over een groot arsenaal aan stijlfiguren. Obama geeft zijn speechschrijver zo veel feedback en vertrouwen dat ze samen een goede eindprestatie leveren.



## 2 Inhoud (*inventio*)

---

‘Over alles en alles en nog wat’ (Multatuli)

---



Je eerste taak als spreker is het vinden van een goede inhoud. Kies een kwestie die je *raakt*: waar je echt iets van vindt en bij voelt, die een belangrijke waarheid voor je bevat. Kies uit al het beschikbare materiaal dat wat je helpt om je publiek te overtuigen en wat past bij de gelegenheid. En gebruik de drie overtuigingsmiddelen van Aristoteles als checklist. ●

### ARISTOTELES' CHECKLIST

- Logos: Is je standpunt scherp en prikkelend? Zoek bronnen, cijfers en eigen ervaringen die als argumenten dat standpunt onderbouwen en die je pakkend kunt presenteren en kunt koppelen aan de normen en waarden van je publiek. Hoe speel je in op de weerstanden bij je publiek?
- Ethos: Hoe toon je je betrokkenheid en goede wil aan je publiek? En je geschiktheid en geloofwaardigheid als brenger van deze boodschap bij deze gelegenheid?

- Pathos: Heb je (persoonlijke) verhalen en details gekozen die emotioneel raken?

## ZOEK DE WAARHEID VAN JE VERHAAL

Multatuli heeft een hoge opvatting van de taak van de spreker: ‘waarheid [te zoeken] op elk gebied waar de geest kan doordringen’, en op het publiek over te brengen wat hij voor waarheid houdt. Zijn waarheid bestaat uit het bestrijden van onkunde, schijnheiligheid en onrecht. Hij heeft gezien hoe de inlandse regent in Lebak de arme bevolking dwingt tot onbetaalde arbeid en gratis leveranties (‘diefstal!’). En hoe het Nederlandse gezag dit in stand houdt. Terug in Nederland ziet hij vergelijkbaar machtsmisbruik en onrecht. Hij verwerpt in zijn toespraken de manier waarop de volksvertegenwoordigers werden gekozen (door de notabelen van zeventig kiesdistricten!). Hij bestrijdt de ondergeschiktheid en rechteloosheid van vrouwen in Nederland. Hij beschrijft als een van de eersten in ons land het te karige weekbudget van een arbeidersgezin tot in detail (zes gulden in de week). Hij betwist zogenaamde autoriteit op godsdienstig, economisch en politiek gebied. Maar ook de wetenschappen, de literatuurpauzen en de rechtspraak krijgen ervanlang. Multatuli bespreekt diverse keren de moord op een Utrechtse hospita door een stel dronken studenten. Hij hekelt het slappe vonnis van de rechter die – anders dan Multatuli – ook heeft ‘gestudeerd’ en te veel begrip voor de ontsporende studenten heeft getoond.

## WAAR MAAK JIJ JE DRUK OM?

Bob Dylan laat zijn stem horen voor de onterecht veroordeelde bokser Hurricane, en Maarten 't Hart gebruikt de pen om Lucia de B. te verdedigen.

Waar maak jij je druk om? Over het misbruik dat telefoonbedrijven van de gegevens van hun klanten maken? Over de onbenutte mogelijkheden van *crowdsourcing*? Over de armoede in de wereld? Vrijheid van meningsuiting?

De vrijheid van meningsuiting in de wereld is een te groot onderwerp. Maar het verbieden van een publicatie in jouw bedrijf of opleiding kan een goed uitgangspunt zijn om het redactiestatuut uit te pluizen (wat zit erachter en wat zijn de gevolgen?) en ter discussie te stellen. Als je eigen verontwaardiging ergens door geprikkeld wordt, kan het echte zoeken beginnen. Volgens Multatuli moet je behoorlijk diep gaan om dan tot de kern van de zaak, jouw waarheid te komen:

*Een redenaar moet gearbeid hebben. Het opvangen, schiften, regelen en verwerken van de indrukken die 't leven hem aanbod, was hem 'n nooit afgedane taak. Hij is vermoeid van 't eindeloos zoeken naar verband tussen oorzaak en gevolg. [...] Maar nooit legt de waarheidszoeker op algemeen gebied zijn werktuigen neer. Elk voorwerp dat z'n zintuigen waarnemen, zegt hem iets, vraagt hem iets, dwingt hem tot arbeid. Eeuwig door, suist hem*

*uit alles wat vorm of kleur geeft, uit alles wat geluid geeft, het eindeloos: waarom?*

## **PUT UIT JE EIGEN ERVARING**

Weinig stof is zo overtuigend als die je uit eigen ervaring hebt opgedaan. Het komt echt en authentiek over. Het is ook een stuk overtuigender dan wanneer je je verhaal volstouwt met citaten uit citatenboeken van auteurs van wie het wel duidelijk is dat je die niet zelf hebt gelezen ('Nietzsche schreef ooit...', 'en zoals Baudrillard al beweerde...').

Multatuli vindt zijn onderwerpen in zijn eigen leven. Eduard Douwes Dekker heeft al op jonge leeftijd veel meegemaakt. Na een wel zeer korte schoolopleiding en na een paar jaar als loopjongen te hebben gewerkt in een Amsterdamse textielhandel, vertrekt hij op zijn achttiende per schip naar Nederlands-Indië. Daar werkt hij op de rekenkamer in Batavia. Hij wordt verliefd op een rooms meisje, maar wordt te min bevonden door haar vader. Dekker vraagt gedesillusioneerd overplaatsing aan en vertrekt naar Sumatra, waar hij financieel gezagvoerder wordt in het afgelegen dorp Natal. In Natal wordt een kastekort geconstateerd. (Veel later blijkt: meer als gevolg van slordigheid en zeker niet van zelfverrijking). Dekker wordt geschorst en schrijft gedichten, parabels en een toneelspel, *De eerloze* om de ellende te vergeten. Hij krijgt toch weer werk als commies en verlooft zich met Everdina Huberta van Wijnbergen (Tine), aan wie hij prachtige brieven schrijft. Tijdens een verlof

in Nederland blijkt zijn talent om gokschulden te maken. Berooid en met tegenzin moet hij in 1856 opnieuw als ambtenaar gaan werken, ditmaal in Lebak op West-Java, als assistent-resident. Hij wil direct optreden tegen het machtsmisbruik van de regent en de Hoofden van Lebak, maar de gouverneur-generaal – de onderkoning van Nederlands-Indië – steunt hem daar niet in. Dekker dient zijn ontslag in en keert zonder inkomen en pensioen en zonder zijn hoogzwangere vrouw naar Nederland terug. Zijn ervaringen in Nederlands-Indië vormen de brandstof voor de roman *Max Havelaar* – en voor zijn vlammende betogen als schrijver Multatuli (Latijn voor ‘ik heb veel gedragen’). Hij spreekt over de door hem ervaren onrechtvaardigheid op Java, en wisselde dat voor het Nederlandse publiek af met actueel en nabijgelegen onrecht.

Multatuli houdt van toespraken waaraan te merken is dat de spreker heeft geleefd, gestreden en ‘geleden’. En heb je nog weinig levenservaring? Zorg dan dat je je persoonlijke betrokkenheid en inzet toont aan je publiek.

### **STEUN NIET TE ZWAAR OP ANDERE BRONNEN**

Eigen ideeën en ervaringen zijn beter, vindt Multatuli. Zo nu en dan een goed citaat kan je wel helpen. Maar dan moet je wel eerlijk vermelden waar de stof vandaan komt: ‘Wie te arm is zich ’n eigen equipage aan te schaffen, mag mijnenthalve

met geleende paarden rijden – ik ging liever te voet – maar hij handelt oneerlijk indien hij die paarden uitgeeft voor zijn eigendom.’ En hoe verrassender het citaat voor de lezer hoe beter. Vermijd clichés als:

- ‘Wat geeft Van Dale als betekenis van dit begrip?’
- ‘Om met Johan Cruijff te spreken: “Elke nadeel heb z’n voordeel”.’
- Ik ben heel blij hier voor u te mogen spreken (zonder daarbij een reden te geven).

## STOF IS OVERAL: HET PAK VAN SJAALMAN

Zijn onderwerpen vindt Multatuli dus in zijn eigen leven. Maar hij leest ook alles wat los en vast zit; uit Multatuli's *Ideeën* en toespraken blijken zijn grote belesenheid. Als een ‘mededienaar van de waarheid de redenaar brengt tot een nieuw denkbeeld’, dan moet je dat natuurlijk niet versmaden. Hij vindt ook dat een spreker over alles moet kunnen spreken, als een echte *homo universalis*. Dat hij die diversiteit van onderwerpen in zijn toespraken serieus nam, blijkt ook uit een recensie in de *Enkhuizer Courant* over een toespraak van hem. Volgens de recensent besprak Multatuli meer dan dertig onderwerpen, waaronder Jezus, Hooft, muggen en kamelen, luiheid, roomse processies, diplomatie, ‘over zijn eigen hoofd en de knevels en bakkebaarden van anderen, over domheid en geflatteerde balansen, over eeuwige zouwers en eeuwige ge-

lijkhebbers, in één woord, over alles en alles en nog wat'. Deze opsomming lijkt op een andere enumeratie van Multatuli's hand, die misschien wel de beroemdste is uit de Nederlandse literatuur: Het pak van Sjaalman.

### **HET PAK VAN SJAALMAN**

Het pak van Sjaalman is een lijst van maar liefst 147 uiteenlopende, originele en grappige onderwerpen. Sjaalman, in *Max Havelaar* een alter ego van Eduard Douwes Dekker, heeft over al die onderwerpen een artikel geschreven. Sjaalman geeft de artikelen aan Batavus Droogstoppel, die beloofd heeft voor bewerking en uitgave te zorgen. Hieronder een bloemlezing van de titels ter inspiratie bij het zoeken naar bijzondere stof voor je toespraak.

- Over het Sanskrit als moeder van de Germaanse taaltakken.
- Over de zwaarte van het licht.
- Over de achteruitgang der beschaving sedert het ontstaan van het christendom.
- Over het tegennatuurlijke van schoolinrichtingen.
- Over de prostitutie in het huwelijk.
- Over kuisheid als uitvinding.
- Over de kracht der vooroordelen, blijkbaar uit ziekten die door tocht veroorzaakt zijn.
- Over de slavernij in Europa.

- Over het recht van een volk, te eisen dat de opgebrachte belasting te zijnen behoeve wordt aangewend.
- Over de onwaarde van het onderwijs op de zogenaamde hogescholen.
- Over waarheid in poëzie.
- Over een Europees muntstelsel.
- Over de werkeloosheid van een Opperwezen bij volmaakte natuurwetten.
- Over de onzedelijkheid van het hengelen.

## IMPROVISATIE

Het maakt de ervaren spreker Multatuli maar weinig uit of hij weet waarover hij moet spreken of niet. Hij vindt het op zijn tijd zelfs leuk om pas op het laatste moment te horen waar hij het over moet hebben. Net als ons nationaal orakel Maarten van Rossem, die zich in diverse tv-programma's al improviserend over alles – maar dan ook over alles – uitlaat. Wil je dit soort improvisaties kunnen leveren dan moet je naast een verbaal talent ook een veellezer zijn of een trouwe tv-kijker. Ook een goed geheugen is essentieel.



**Tip:** zoek naar actuele voorbeelden die passen bij jouw onderwerp. Net als Van Rossem haalt Multatuli veel van zijn informatie uit de krant.

## **EERLIJKHEID: LAAT JE NIET BEPERKEN**

Multatuli vindt dat sprekers zich niet moeten laten beperken in wat ze willen zeggen. Het beste kan een mens maar gewoon oprecht zijn, zonder zich af te vragen of dit in strijd is met de regels van het fatsoen en de zedelijkheid. ‘Het komt mij voor, dat eenvoudige oprechtheid, zonder streven naar diplomatieke voorzichtigheid, de voorkeur verdient.’

Een paar jaar geleden had de voorzitter van het Productschap voor Vee en Vlees onmiddellijk de aandacht van de zaal toen hij een toespraak hield in het hol van de leeuw, het Grand Gala van het Genoeg. Hij opende met de prikkelende woorden: ‘Vegetariërs denken dat ze ouder worden dan anderen, maar dat is niet zo. Ze zien er alleen ouder uit. Zo, nu weet u meteen waar ik sta.’ Verbaasd maar welwillend gelach was de reactie van het publiek, onder wie veel vegetariërs, op deze dappere openingszet. Het vervolg werd aandachtig en met respect beluisterd. Maar deze prikkelende aanpak kan mensen ook nodeloos tegen je in harnas jagen. Hij werkt het beste als het publiek al verwacht dat je een tegengesteld standpunt zult innemen (en er een beetje humor in je benadering zit).

## **VERDIEP JE IN JE PUBLIEK**

Je publiek bepaalt voor een groot deel of je toespraak succesvol is. Sprekers kunnen van zichzelf wel vinden dat ze een pakkend verhaal hebben afgeleverd, als de mensen in de zaal zich hebben verveeld, is er toch iets fout gegaan.

- Wat boeit ze? Een goed verhaal heeft nieuwswaarde of levert nuttige, toepasbare informatie. (Hoe kun je twee studies combineren en toch tijd overhouden – zonder een gruwelijke studieschuld op te bouwen? Dit is voor een jonger publiek weer boeiender dan voor een ouder gehoor. Maar voor de ouderen kan de financiële kant interessant gemaakt worden – hoe kunnen de schulden voor uw kinderen beperkt blijven?) Een betoog kan ook boeien als het écht anders is dan wat ze verwachten (een pleidooi voor langere werktijden in een tijd van arbeidsduurverkorting, of een verhaal over de voordelen van leven in een tijd van economische crisis). Lijkt het onderwerp niet boeiend voor het publiek, kies dan een ander. Of zoek net zo lang totdat je duidelijk kunt maken dat er toch iets te halen valt. Sprekers met grote dromen en echte passie voor een onderwerp boeien altijd.
- Hoeveel mensen komen er? Weinig? Dan kun je makkelijk meer interactie in je verhaal brengen: stel een echte vraag naar hun ervaring met jouw onderwerp. ('Wie heeft ook weleens meegedaan aan crowdsourcing en was daarin iets wat je ergerde?') Meer mannen dan vrouwen? Dan is een vergelijking met voetbal eventueel toch op zijn plaats. Meer mensen uit het zuiden dan uit het noorden? Dan kun je beter voorbeelden ontlenen aan carnaval dan aan het Oerolfestival.
- Wat weet het publiek? Vermijd complexe begrippen, kwesties en vaktermen als je vermoedt dat ze onbekend zijn. Of leg ze goed uit. Als het publiek te

veel moeite moet doen om je te volgen, haakt het af. Aan de andere kant: als je de voorkennis van je publiek onderschat, voelt het zich beledigd.

- Wat vindt het publiek? Verwacht je een kritische ontvangst van je plannen, begin dan met onderwerpen en standpunten die je deelt met je publiek. Behandel de ‘pijnpunten’ in je verhaal zorgvuldig met extra overtuigende argumenten en voorbeelden, en eindig niet met een zwakker argument (want dat blijft dan langer hangen). Koppel als het kan je argumenten aan de normen en waarden van je publiek. Denk er ook over na hoe het publiek jou als spreker ziet. Als een broekie dat nog niks heeft meegemaakt en weinig weet wat van het onderwerp? Dan is het zeker handig om al in het begin van je verhaal duidelijk te maken dat je er een uitgebreide studie naar verricht hebt en dat je een bijzondere ervaring hebt opgedaan.

### **EEN SLECHT VERLIEZER**

Stel je hebt net de verkiezingen verloren en je moet je teleurgestelde partijgenoten toespreken. Wat doe je dan? GroenLinksleider Jolanda Sap probeerde er op 12 september 2012 de moed in te houden, maar maakte een klassieke fout. Zij probeerde de speech vrolijk te doen klinken door te juichen om het verlies van Wilders en zijn PVV: ‘fantastisch’ noemde ze het. Dit viel heel slecht bij velen: zij vonden dit een typisch voorbeeld van een slecht verliezer zijn.

## WEET WAAR EN WANNEER JE SPREEKT

- *Waar spreek je?* In wat voor zaal of gebouw treed je op? Spreek je bijvoorbeeld in een oude kerk, dan is het handig om uit te zoeken welke personen daar begraven liggen of ooit gepreekt hebben die iets met je onderwerp te maken hebben gehad. 'Vandaag precies 15 jaar geleden heeft Nelson Mandela in deze ruimte een eredoctoraat ontvangen voor zijn strijd tegen...'
- Hoe formeel is de gelegenheid? Bij een formele gelegenheid kleeft je je waarschijnlijk iets formeler, gebruik je iets minder snel straattaal en maak je iets preciezer werk van je aanhef. ('Hallo allemaal', is dan misschien niet de geschiktste vorm).
- Wanneer spreek je? In welk deel van het programma zit je? Na wie kom je? Spreek je aan het eind, dan kun je beter minder stof kiezen en het expres wat korter houden en misschien met de kern van de zaak of met een knaleffect beginnen en niet met een geleidelijke inleiding, om de mensen weer bij de les te krijgen na een vermoeiende dag.

Pas je stof aan aan de omstandigheid. Moet je verhaal eindigen met een toast, een felicitatie, een oproep, een minuut stilte? Werk daar dan naartoe, en zorg dat je een mooie brug naar de slothandeling hebt.

## EEN TOTAAL MISLUKTE TOESPRAAK

In Idee 451 beschrijft Multatuli een advocaat die een mislukte gelegenheidstoespraak houdt. De toost bij het afscheid van een jonge vrijmetselaar die ging emigreren wordt een 'preek'. Met een niet-passend onderwerp ('slavernij') en te veel en te grote woorden. Een oudere vrijmetselaar, een oud-advocaat, richtte het woord tot de jongere broeder:

'Hij "broederde" vreselijk, en had tot tekst zijner toespraak gekozen: *de* slavernij. Nu weet ik niet recht of 't wel te pas kwam – want ik meen dat de slavernij al lang was afgeschaft in de kolonie waarheen de nieuwe "broeder" vertrekken zou – maar hoe dit zij, al had de jonge metselaar de toespraak niet nodig, de spreker had de slavernij nodig om z'n toespraak te houden. 't Duurde lang. Het was een pelotonsvuur van woorden als: vertrapt mensenrecht, allemaal Gods kinderen, rechten der natuur, beschaving, zedelijkheid, broederschap, en wat er verder bij zoiets hoort. Hij waarschuwde de broeder, hij onderrichtte de broeder, hij vermaande de broeder, hij smeekte de broeder en hij dreigde de broeder. Alles in 't belang van de arme negers. De wijjn verschaalde ervan, en ik denk dat de nieuwe broeder [...] zich voornam zijn slaven nooit te straffen met zulke lange toespraken.'

## EEN PAKKENDE INHOUD SAMENGEVAT

- Onderwerp en invalshoek: zorg dat je iets kiest wat je raakt.
- Je eigen ervaringen, inzicht en kennis dwingen respect af: zoek de persoonlijke noot.
- Minder geleende citaten en clichés, meer eigen studie.
- Eerlijkheid ontwapent kritische luisteraars en vergroot je geloofwaardigheid.
- Verdiep je in het publiek (jong of oud), de plaats (grote of kleine zaal) en de tijd (lang of zeer kort) van de toespraak. En pas je stof aan de gelegenheid aan (hoopvol bij diplomaspeech, aanvurend bij peptalk, meer ingetogen bij een begrafenis, niet per se zonder humor).



## 3 Structuur (*dispositio*)

---

*‘Een verzameling van hout, steen, kalk, enz. is niet altijd een gebouw.’ (Multatuli)*

---



Je tweede taak is het bedenken van een heldere structuur. De bouwstenen van je toespraak die je tijdens de *inventio* hebt verzameld, moeten nu zo effectief mogelijk ingedeeld worden: het gaat om het zorgvuldig *schiften van een paar duizend indrukken* tot een goed verhaal, zegt Multatuli. ‘De waarde van ’n paar duizend centen aan opgevangen – en later nauwkeurige geschifte – indrukken, geeft [een goede spreker] in ’n biljet van duizend gulden terug... neen, veel meer dan dat!’

Je kunt gebruikmaken van de standaardordening hieronder, maar je kunt er ook voor kiezen om bepaalde delen van de rede over te slaan. Bij een toespraak over een fusieplan voor twee bedrijven kan het verstandig zijn om de lange voorgeschiedenis (inclusief andere mogelijke fusiepartners) over te slaan of zeer beknopt te houden. ●

- een inleiding waarin de aandacht wordt getrokken, het publiek welwillend wordt gestemd en begrip mogelijk wordt gemaakt (*exordium*);

- een uiteenzetting van de voorgeschiedenis (*narratio*);
- het innemen van een stelling/ je doelstelling (*propositio*);
- een aankondiging van de verschillende onderdelen die daarna worden behandeld (*partitio*);
- de argumentatie, bestaande uit argumenten voor je standpunt (*confirmatio*) en weerlegging van mogelijke tegenargumenten (*refutatio*);
- een uitweiding (*digressio*);
- en het slot waarin de kern wordt gerecapituleerd en emoties worden opgeroepen (*peroratio*).

## **BRENG LIJN IN JE VERHAAL (MAAR OVERDRIJF NIET)**

Multatuli is tegen schoolse indelingen. Sterker nog: zijn romans en zijn toespraken lijken op het eerste gezicht een ratjetoe. Ook is Multatuli de kampioen van de uitweiding, al zijn een inleiding en een slot wel altijd in zijn toespraken te vinden. Hij vindt boven alles dat de opbouw van een verhaal *natuurlijk* moet aanvoelen. En dat is waarschijnlijk het beste advies dat je kunt krijgen.

In *Max Havelaar* staat ook een zendingspreek van een zekere dominee Wawelaar. Multatuli heeft weinig sympathie voor dit bekrompen personage. Hij presenteert die toespraak als een vorm van valse retoriek. Dat uit zich niet alleen in de angstaanjagende taal, maar ook in de structuur van de preek. Die is namelijk schrikbarend schools: met een schema van zeven opgesomde punten, gedeeltelijk nog weer gesplitst in a, b, c, d en e.

Multatuli geeft zijn eigen redevoeringen geen schoolse structuren. Een lang betoog dat hij houdt tegen de toonaangevende politicus Thorbecke is wel helder ingedeeld in een inleiding, drie duidelijk aangegeven hoofdstukken en een slot, maar deze toespraak is zo lang dat daardoor een heldere structuur noodzakelijk is. Binnen elk deel is de behandeling van het onderwerp wel tamelijk vrij, en verbindt Multatuli zijn gedachten soms associatief. Hij vindt een logische volgorde dus wel belangrijk.

De vroegere oprichter en baas van Apple, Steve Jobs, geeft het goede voorbeeld. Jobs heeft in 2005 een toespraak gehouden die door meer dan 15 miljoen mensen is bekeken op internet. Het is een toespraak bij het afstuderen van studenten op Stanford University. Het is een ontroerend verhaal, met een glasheldere structuur, in drieën. Na een heel korte inleiding zegt hij:

*Ik wil jullie vandaag drie verhalen uit mijn leven vertellen. Meer niet. Slechts drie verhalen.*

Het eerste verhaal gaat over de punten verbinden. *(Het begin van zijn studie is een groot fiasco geweest. Hij is gestopt en is uiteindelijk maar een opleiding als kalligraaf-schoonschrijver – gaan volgen: ‘Als ik niet gestopt was, had ik nooit kalligrafie gevolgd en hadden computers misschien niet de geweldige typografie gehad die ze nu hebben. Natuurlijk was het onmogelijk om de punten te verbinden toen ik nog studeerde en vooruit keek. Maar het was kristalhelder toen ik tien jaar later terugkeek.’)*

Mijn tweede verhaal gaat over liefde en verlies.

*(Hij heeft Apple opgericht en tot bloei gebracht, werd ontslagen, was daarover verbijsterd maar is opnieuw begonnen: had twee nieuwe bedrijven opgericht en zijn vrouw gevonden. 'Als je het nog niet gevonden hebt, blijf dan zoeken. Leg je er niet bij neer.')*

**Mijn derde verhaal gaat over de dood.** *(Toen er kanker bij hem is geconstateerd, leerde hij: 'Je tijd is beperkt, dus verspil die niet door iemand anders' leven te leven.' Steve Jobs eindigt zijn verhaal zo: 'Blijf hongerig. Blijf dwaas.')*

Zo eenvoudig kan het dus zijn.

## ZORG VOOR EEN PAKKENDE INLEIDING

Onervaren sprekers vallen vaak met de deur in huis. Ze verwaarlozen de relatie met hun publiek: ze bereiden het niet op hun onderwerp voor, maken niet duidelijk wat ze willen en wat ze van het publiek verwachten. Daardoor worden de luisteraars geïrriteerd, kritischer of minder geïnteresseerd. Maar hoe begin je dan wel? De Griekse en Romeinse retorici leerden al dat het in de inleiding om drie dingen gaat.

**1. Trek de aandacht van je publiek.** Bepaal hoe je in de eerste minuut je publiek pakt en motiveert voor je onderwerp. Job Cohen kreeg met een sterke openingszin een rumoerige Dam stil op 2 november 2004: 'Er is vandaag een Amsterdammer vermoord.' Het is gewaagd om in een toespraak gelijk tot de kern te komen. Anderen zouden misschien veiliger beginnen met 'fijn

dat jullie er allemaal zijn’, maar Cohen pakt meteen de aandacht.

Probeer je publiek te betrekken bij je onderwerp, presenteer iets onverwachts of met een contrast, introduceer een puzzel of raadsel, doe de belofte van een persoonlijk verhaal met grandeur én misère. En vertel het als een verhaal: daar zijn we sinds onze kindertijd nu eenmaal dol op. Multatuli begint ook vaak met verhaaltjes, met een of twee parabels om erin te komen. Het publiek luistert liever naar verhaaltjes dan naar openingsclichés of lange lijsten met punten en puntjes. En als het eenmaal welwillend luistert, kun je alle kanten op met je publiek.

## ZELFSPOT



Tip: probeer licht te beginnen. Humor trekt de aandacht en ontwapent.

Premier Jan Peter Balkenende opende een tentoonstelling over jeugdliteratuur in de Kunsthal in Rotterdam. Toen zijn eerste kabinet aantrad sprak iedereen over deze onbekende CDA'er die zo ongelooflijk leek op Harry Potter. Balkenende reageerde met zelfspot. Zo begon zijn toespraak: *'Wonderland: van Pietje Bell tot Harry Potter. Zo heet de tentoonstelling die vandaag hier in de Kunsthal van start gaat. Ik mag de tentoonstelling officieel openen. Een hele eer, maar ik vraag me*

wel af waarom die eer aan mij toevalt. Zo veel lijkt ik nu toch ook weer niet op... Pietje Bell.'

**2. Maak je publiek welwillend.** Aristoteles zei al dat je er in je toespraak voldoende werk van moet maken om je eigen geloofwaardigheid (ethos) te vergroten. Geef in een paar zinnen aan wat je betrokkenheid is bij je onderwerp ('mijn broer is Nederlands kampioen en ik ben nu een jaar zijn manager'; 'zes maanden stage van 8 tot 6, inclusief de avonden waarop de directeur ons nodig had voor zijn bijzondere projecten'). En doe beloftes: 'Na dit verhaal hoef je nooit meer de kostbare fouten te maken die ik heb gemaakt' of 'Straks weet je waarom werken bij de vrijwillige brandweer de moeite van het overwegen waard is.'

### GELOOFWAARDIGHEID LENEN



Tip: laat iemand anders je introduceren en je geschiktheid als spreker voor dit onderwerp benadrukken. Als je inleider zelf een goede naam heeft bij het publiek, kun je iets van diens geloofwaardigheid 'lenen' en hoef je zelf niet op snoeven over eigen prestaties over te gaan. Lever je inleider wel concrete informatie over jezelf aan.

Slim vleien kan je publiek ook welwillend maken. Kijk maar naar de inleiding van de Toespraak tot de Hoof-

den van Lebak. Max Havelaar prijst zijn luisteraars: 'Ik weet dat er onder u lieden zijn, die uitsteken in kennis en in braafheid van hart.'

Jan Kees de Jager spreekt op zijn Alma Mater, op de campus van Nyenrode, en smeedt direct een band met zijn publiek door met lichte zelfspot naar bekende gebruiken te verwijzen:

'Ik heb goede herinneringen aan mijn tijd hier op Nyenrode. De Campus, het kasteel, de feesten. De wat ruwe studentikoze gewoonte om een saaie toespraak weg te klappen en met borden te gooien. Ik hoop dat dit vandaag geen al te levendige herinnering wordt.'

En kijk naar Steve Jobs. Zelfs de meest succesvolle computerondernemer ter wereld begint zijn toespraak nederig jegens en vriendelijk voor zijn publiek: 'Ik ben vereerd om vandaag hier te zijn bij de afstudeerplechtigheid van een van de beste universiteiten ter wereld. Ik ben nooit afgestudeerd. Om eerlijk te zijn: ik zal nooit dichterbij afstuderen komen dan nu.' Goedkope vleierijen zijn vervelend, maar Jobs maakt er iets van door direct te wijzen op iets heel opvallends: hij is zelf nooit afgestudeerd. De geïmponeerde luisteraars ontspannen direct: ze voelen zich gevleid en goed over het feit dat zij wel hun diploma hebben en bij die universiteit horen.

### ***3. Stel je publiek in staat de toespraak goed te volgen.***

Hier zijn twee stappen van belang. De eerste: formuleer de doelstelling concreet. Niet: 'Ik zal iets vertellen over het nieuwe Singelpark.' Maar: 'Ik wil u de ongekende mogelijkheden van een Singelpark in onze stad

laten zien, en ik wil de haalbaarheid en betaalbaarheid van het plan met u bespreken.’

Als het publiek erg gekant is tegen je ideeën kan het verstandiger zijn je doel pas aan het eind van je verhaal duidelijk te maken. Wie collega’s ervan wil overtuigen dat ze ook ’s avonds of op zaterdag moeten werken, kan beter eerst de achtergronden vertellen. Op die manier kun je proberen acceptatie te kweken voor de pijnlijke maatregel.

De tweede stap heeft met de aankondiging van de structuur te maken. Samen met de doelstelling geeft structuuraankondiging houvast en begrip, en die aankondiging is belangrijker naarmate de toespraak langer wordt. Het Amerikaanse adagium is: véél meta-communicatie. *‘Tell them what you are gonna tell them, then tell them, and then tell what you have told them.’* Maar bij een praatje van twee minuten is die nadrukkelijke bewegwijzering te veel van het goede. Voorkom dat de luisteraar door te weinig aanwijzingen verdwaalt in het verhaal en teleurgesteld afhaakt. En aan de andere kant: vermijd een te vol verkeersbord met te veel punten ineens, en tijdens het verhaal een overdaad aan verkeersborden: dan verdwijnt de spanning uit de reis. Geef liever via een of twee vragen een indruk van wat er komen gaat. (Waarom moeten we...? En wat kunnen we...?) Het is niet nodig alles al aan te kondigen.

## **BEPERK JE HOOFDPUNTEN**

Je kunt Multatuli’s strategie van een overdaad aan onderwerpen misschien beter laten rusten. Doorgaans

werkt het beter een beperkt aantal hoofdpunten te nemen en die goed op te kweken.

### **PRIMACY EN RECENCY**

Nestor, een van de helden uit de *Ilias* van Homerus, stelde zijn soldaten strategisch op: de besten op de vleugels en de zwakkeren middenin; dat leverde de grootste gevechtskracht op. Dat is volgens Quintilianus ook handig bij de ordening van je argumenten. Door meteen met een sterk argument te komen, breek je de weerstand en luistert men positiever naar de zwakkere argumenten die volgen. Het sterke argument aan het slot blijft het beste hangen. Op deze manier houd je rekening met twee effecten: dat van *primacy* en *recency*. Dit houdt in dat wat je aan het begin zegt (*primacy*) en wat je aan het eind (*recency*) zegt beter blijft hangen dan wat je daartussenin zegt. Heb je een controversieel of zwakker argument dat je toch niet kunt missen? Noem dat dan in het midden.

In een betoog is vaak een tweedeling te maken in argumenten voor het standpunt (*confirmatio*) en argumenten tegen het standpunt (de *refutatio*). Je kunt natuurlijk denken: ik maak geen slapende honden wakker, ik ga mijn publiek niet aan de neus hangen dat er ook nadelen aan mijn voorstel(ling van zaken) zitten, maar uit onderzoek is gebleken dat dat alleen werkt als het publiek weinig op de hoogte is van het onderwerp en

niet in staat blijkt zelf tegenargumenten te verzinnen. In de meeste gevallen kunnen de luisteraars dat wel, en dan is het effectiever om wel te anticiperen op de mogelijke tegenargumenten. En ze vervolgens te weerleggen.

Van één toespraak van Multatuli is de gehele tekst teruggevonden: op 25 bladen. Multatuli houdt deze lezing ‘Iets over beschaving’ voor het Delftse studentengEZelschap ‘Vrije Studie’ op 6 maart 1869. In de inleiding gaat hij in op de herkomst en definitie van het woord ‘beschaving’ en dan volgt de propositio in de vorm van een hoofdvraag: ‘De vraag rijst aan welke kentekenen wij de ware beschaving zullen kunnen onderscheiden van de valse?’ Dan poneert hij een stelling [1]. En daarna komt direct een refutatio: hij organiseert zelf de tegenspraak [2] om die vervolgens weer te ontkrachten [3].

*[1] Het beschaafdstE volk zal het gelukkigste zijn. De beschaafdstE man zal het meest genieten! Onbeschaafde volkeren en individuen zijn de ellendigste. [2] Ik verwacht tegenspraak op dit punt. Velen zullen mij tegemoet voeren dat bijv. de onbeschaafde Javaan, in zijn zorgeloze onverschilligheid, meer geniet dan de door nijpende zorgen gekweldE burgerman ten onzent. [3] Eilieve, is het zo uitgemaakt dat die Javaan onbeschaafd is? Van ons standpunt moge dit zo schijnen, [...]*

Dan volgt een uitgebreide redenering met veel voorbeelden en argumenten ter ontkrachting van de tegenwerping.

## VERRAS MET EEN UITWEIDING

Multatuli is dol op uitweidingen: ‘Ik zou overal wel noten bij willen maken. Maar de noten zouden langer worden dan het boek.’ Afwijken is goed, stelt Multatuli elders, als je maar tijdig terugkeert.

## SLUIT OVERTUIGEND AF

Ook in het slot draait het om drie dingen.

### **1. *Waarschuw dat het einde van het verhaal nabij is.***

Voorkom in ieder geval dat het verhaal als een nachtkaaars uitgaat (‘Dat was het... geloof ik ... wel’). Met signalen als ‘Ik rond af’, ‘Tot slot’ of ‘Wat is na al deze blauwe plekken en gouden plakken de balans aan het eind van de zomer?’ bereid je de luisteraar voor op het eind van de toespraak. Uit onderzoek blijkt dat het publiek dan nog even de rug recht en met nieuwe energie gaat luisteren. Ze onthouden de laatste woorden beter.

### **2. *Vat de hoofdpunten samen en trek een conclusie.***

Geef bij een betoog altijd een recapitulatie van de belangrijkste argumenten. Logisch gezien kun je die missen, want een recapitulatie is een herhaling. Toch is samenvatten onmisbaar als je de impact van je verhaal wilt vergroten. Vermijd een schoolse en ‘indicatieve’ samenvatting (‘Ik heb jullie het probleem voorgelegd, de oorzaken genoemd en ik hoop dat jullie je nu in mijn voorstel kunnen vinden’). Maak de samenvatting informatief en gebruik pakkende, misschien zelfs emotionerende woorden. Het is een buitenkans om je

standpunt nog eens overtuigend duidelijk te maken vlak voor je publiek tot een oordeel moet komen. Bij een informatief verhaal is het ook een belangrijke service aan je publiek om de hoofdzaken nog eens op een rijtje te zetten: ‘Jullie mogen alles vergeten, maar dit is de kern van de zaak...’. Nog een keer Steve Jobs: ‘En het belangrijkste: heb de moed om je hart en intuïtie te volgen. Zij weten wat je wilt worden. De rest is bijzaak. [...] *Stay hungry. Stay foolish.*’

Als je je boodschap herhaalt (*recapitulatio*) en misschien mooi visualiseert tot slot, vergroot je de kans dat de kern van je verhaal beter onthouden wordt.

**3. Eindig indrukwekkend.** Probeer te eindigen met je sterkste punt: het mooiste voorbeeld, de typerende anekdote die je hoofdpunt versterkt. Of kom terug op de inleiding en maak de cirkel rond. Presenteer je sterkste citaat of eindig met een oproep. Maar zorg in ieder geval voor een memorabele vorm die ook een beroep doet op het hart van je publiek (*affectus*). Churchill zegt dat je in het slot op de emoties van je publiek moet mikken: van trots, hoop, liefde en soms ook van angst. Het slot is immers de laatste indruk die je achterlaat bij je publiek.

### MISSCHIEN WEL HET MOOISTE SLOT IN DE NEDERLANDSE LITERATUUR

De roman *Max Havelaar* eindigt merkwaardig genoeg als een *toespraak*. De eindbladzijden zijn een schoolvoorbeeld van de stijfiguur van de

climax. Multatuli gaat vol op het orgel. De spanning neemt toe tot de ritmische opdracht aan koning Willem de Derde. En Multatuli eindigt indringend met twee vragen om gerechtigheid: voor Havelaar en voor een mishandelde bevolking van meer dan dertig miljoen mensen. Ik kan het niet laten hier een stukje te citeren:

'Ja, ik, Multatuli, "die veel gedragen heb" neem de pen op. Ik vraag geen verschoning voor de vorm van mijn boek. Die vorm kwam mij geschikt voor ter bereiking van mijn doel. [...]

Dit boek is een inleiding...

Ik zal toenemen in kracht en scherpte van wapenen, naarmate het zal nodig wezen...

God geve dat het niet nodig zij!

Nee, het zal niet nodig zijn! Want aan U draag ik mijn boek op, Willem de Derde, Koning, Groot-hertog, Prins ... meer dan Prins, Groothertog en Koning... KEIZER van 't prachtig rijk van INSU-LINDE dat zich slingert om de evenaar, als een gordel van smaragd...

Aan U durf ik met vertrouwen vragen of het Uw Keizerlijke wil is:

Dat de Havelaars worden bespat door de modder van Slijmeringen en Droogstoppels?

En dat daarginds Uw meer dan dertig miljoenen onderdanen worden MISHANDELD EN UIT-GE-ZOGEN IN UW NAAM?'

## EEN EFFECTIEVE STRUCTUUR SAMENGEVAT

- Breng lijn in je verhaal: een inleiding, een kern met een beperkt aantal punten, en een slot. Een verrassende uitweiding is bruikbaar, als je maar weer op de hoofdlijn uitkomt.
- Plaats je sterkste argumenten aan het begin en aan het eind; de zwakkere ertussen.
- Sla je inleiding nooit over.
- Geef je publiek direct een goede reden om naar je verhaal te luisteren. Trek de aandacht.
- Maak je publiek welwillend door een slim compliment; toon je betrokkenheid.
- Stel twee vragen die je in je verhaal gaat beantwoorden.
- Bereid je slot goed voor: kondig subtiel aan dat het einde van de toespraak nadert: 'Dames en heren'.
- Een pakkende samenvatting van standpunt en twee argumenten geven de inhoud impact.
- Zoek naar veelzeggende slotwoorden en stijlvormen. Die overtuigen en blijven beter hangen.



## 4 Stijl [*Elocutio*]

---

*‘Aan de bekendste zaken een nieuwe kleur geven’*

(Max Havelaar)

---



Na aandacht voor inhoud en structuur is je derde taak de verwoording van je verhaal: je stijl. Je woordkeus, de zinsbouw, de timing van een serieuze passage afgewisseld met een grappige zijn samen duizend kleine keuzes die je verhaal aantrekkelijk maken – of vervelend. ●

Binnen deze taak kun je volgens de retorische theorie vier stijl kwaliteiten nastreven:

- duidelijke taal (*perspicuitas*): daardoor kan het publiek je goed volgen;
- aantrekkelijke taal (*ornatus*): de stijlfiguren waarmee je je publiek vermaakt en impact aan je woorden geeft;
- correcte en zuivere taal (*latinitas*): zodat je publiek niet afgeleid wordt;
- passende taal (*decorum*): zodat de stijl aansluit bij je publiek en de gelegenheid. Bij die *decorum* taak hoort ook het bepalen van het stijlniveau: een hoge of heftige stijl, een middenstijl of een lage of sobere stijl.

## VERDUIDELIJK JE VERHAAL MET DOORLEEFDE METAFOREN

Omdat Multatuli voor de lastige taak staat zijn boodschap over te brengen aan – zoals hij zelf zegt – een dom publiek vol toeschouwers met een zeer beperkt gezichtsveld, probeert hij zijn boodschap zo helder mogelijk te verwoorden. En hij is er goed in, blijkens een recensie: ‘Ware zijn stijl, in weerwil van uitweidingen en tussenzinnen, niet zo kristalhelder geweest, de hoorders zouden hem wis reeds op de helft van zijn stuk uit vermoeidheid in de steek hebben gelaten.’

Hij gebruikt vaak lange en complexe zinnen, maar aarzelt niet die af te wisselen met zeer korte. (Zelfs van één woord: ‘Gelijkheid? O nee! Geen twee bladen aan een boom zijn gelijk.’) Met die afwisseling houdt hij de luisteraar bij de les en blijft hij duidelijk.

Tot zijn sterkste gereedschappen behoren het *zichtbaar maken* door middel van beeldspraak, metaforen en vergelijkingen. Goede metaforen zijn doorleefd en maken bedoelingen begrijpelijk. Zo eindigt *Max Havelaar* met beelden die Multatuli uit eigen ervaring kende: ‘Havelaar die zijn plicht deed met den moed van een leeuw, en honger lijdt met het geduld van een marmot in de winter.’

Hedendaagse politici maken ook graag gebruik van metaforen in hun toespraken.

Diederik Samson: ‘Wij zijn niet onfeilbaar. De grindbak van de rauwe realiteit is zwaar. Compromissen doen soms pijn.’

Marianne Thieme: ‘Mijn partij is geen partij van de

eendagsvliegen, maar juist een haas in de Haagse marathon.’

Job Cohen: ‘Alles heeft duizend draden [...] die zijn het sterkst als ze met elkaar zijn verbonden. [...] onze grootste opdracht is het beschermen van het weefsel van Nederland. Samen zijn we sterker dan 16 miljoen individuen.’

Als premier Mark Rutte duidelijk wil maken dat de Nederlandse overheid moet bezuinigen, zegt hij: ‘Nederland lijdt aan.’ De overheid is ongezond dik en moet op dieet. ‘Het kabinet snijdt stevig in eigen vlees. De tijd van “een vetrandje mag” is voorbij.’ Hij rept ook van ‘bestuurlijke spaghetti’.



**Tip:** maak een onvoorstelbaar klein ( $10^{-19}$ ) of groot getal voorstelbaar met de vergelijking met de menselijke maat. ‘We gooien jaarlijks 2,5 miljard plastic draagtassen en draagzakjes weg. Dat is genoeg kunststof om bijna de helft van de huishoudens in Nederland van een huisvuilcontainer te voorzien.’ De uitspraak ‘India is ruim 3.287.782 km<sup>2</sup> groot’ zegt de gemiddelde luisteraar minder dan ‘India is ruim 78 keer zo groot als Nederland’.

## **VERMAAK JE PUBLIEK MET JE STIJLFIGUREN**

Geef kleur aan je woorden, spreek concreet en beeldend. Clichés zijn flauw en flets. Zoek naar een mooi citaat, een grappige, rake typering, een scherp contrast, een spannende anekdote. Kun je ook de lichte toets vinden? Alles wat afwijkt van het gebruikelijke, trekt de aandacht.

Multatuli had liefst gezien dat een spreker geen bijzondere aandacht voor zijn stijl en schoonheid ('t schoone) hoeft te hebben, dat zijn *waarheid* alleen genoeg zou zijn. Helaas is het publiek 'dom en gemeen' en niet in staat de waarheid aan te horen. Publiek heeft een zucht naar *beweging*, toeschouwers willen vermaakt worden, zo concludeert hij. De oplossing ligt gelukkig voor de hand: de spreker gebruikt de beschikbare stijlmiddelen, maar niet meer dan noodzakelijk. Zij zijn middel en geen doel op zich. Dat Multatuli weinig schrijft over de stijltechnieken die hijzelf vaak zeer effectief toepast, heeft hij gemeen met meer schrijvers en sprekers. De Romeinse dichter Horatius duidde dit al aan als 'ars celare artem': het is de kunst om je eigen kunstgrepen te verbergen. Een goochelaar mag ook zijn trucs niet verklappen. Wie Multatuli's toespraken en geschriften leest, voelt zich als in een schatkamer vol stijlmiddelen. Ik beperk me tot zeven stijlfiguren die typerend zijn voor Multatuli, misschien iets van zijn geheim prijsgeven en ook vandaag de dag uiterst effectief blijken.

## HUMOR

Humor bestaat in vele smaken: van scherts en parodie tot ironie en sarcasme. Je kunt via woordspelingen of nieuwe woorden je publiek aan het lachen maken of schokken. Multatuli – die woorden introduceerde als *duitenplaterij*, *buitenissig* en *Insulinde* – heeft de uitdrukking 'kinderen houden' op een lachwekkende en enigszins pijnlijke manier uitgewerkt: sommige mensen houden kinderen zoals ze vogels houden. Zo heeft Jan

Marijnissen de manier waarop onze maatschappij omgaat met ouderen in verpleeghuizen, in een debat ooit aangeduid als ‘intensieve menshouderij’. Met deze sarcastische typering heeft Marijnissen lange tijd de beeldvorming en de debatten over dit onderwerp in de Tweede Kamer bepaald.

Op een enigszins vergelijkbare manier heeft Geert Wilders tijdens de Algemene Beschouwingen zijn publiek eerst laten lachen door het kabinet-Balkenende IV te vergelijken met een gezinnetje in een autootje. ‘Wouter Bos achter het stuur, Rouvoet in het kinderzitje en Balkenende vindt alles goed zolang hij maar voorin zit.’ Na het ontwapende gelach kwam het vervolg scherp aan: een schokkend voorstel voor een belasting op hoofddoekjes (‘kopvoddentaks’).

Mitt Romney bespot in zijn aanvaardingspeech tijdens de Republikeinse conventie (30 augustus) het naïeve idealisme van zijn tegenstander Barack Obama. Hij maakt zich vrolijk over Obama’s geloof in maakbaarheid: *‘President Obama promised to slow the rise of the oceans.’* Gelach. *‘President Obama promised to heal the planet.’* Gelach. *‘My promise... is to help you and your family.’* Daverend applaus.

### **MULTATULI EN KOEFNOEN**

Met parodieën kun je mensen bespotten en daarmee laten zien dat je ze doorziet. Multatuli parodieert in de zendingspreek van de steile dominee Wawelaar de hilarisch gedetailleerde indelingsdrift

in talrijke punten en vooral de angstaanjagende ‘tale Kanaäns’ van de geestelijken met hamerende herhalingen en gruwelijk levendige voorbeelden (bijvoorbeeld van wat er met ongelovige kinderen gebeurt als ze in de hel komen: ‘Ziet hoe men het zwarte vel afstroopt van het ongedoopte kind dat, nauwelijks geboren, werd weggeslingerd van de borst der moeder in de poel der eeuwige verdoemenis...’ waarna iemand in het publiek flauwvalt). In ‘De zegen Gods door Waterloo’ maakt hij de kachel aan met de hol galmende stijl van redenaars tijdens nationale feesten. Als voorloper van *Koefnoen* imiteert hij met pijnlijke precisie de stijl en redeneertrant van zijn tegenstanders. Ook de welsprekendheid van juristen, literatuurwetenschappers en taalkundigen weet hij te parodiëren. Vooral de liberale staatsman Thorbecke en zijn collega-politici moeten het ontgelden: ‘Het goede, mijne heren! Bij ons in de Achterhoek – het zij gezegd zonder de minste blaam te willen werpen op andere hoeken – bij ons leven wij voor ’t goede. De voorgestelde wet is door al mijn Kiezers, wat de strekking aangaat, met genoeg vernomen. En ikzelf zoude daarmede instemmen, wanneer ik niet de eer had (hier moet de spreker buigen naar de rechterzij, en naar de linkerzij, en naar ’t midden) wanneer ik niet, zoals ik de eer had te zeggen, de eer had lid te zijn van deze Kamer, welker leden ik allen persoonlijk de

meeste achting toedraag. De zaak is deze, mijne heren! Wat zegt de wet die ons wordt voorgelegd door de tegenwoordige minister, wie ik persoonlijk de meeste achting toedraag. Die zegt: “gehoord enz. te bepalen dat alles goed zal zijn.”

## PARABEL

Multatuli mag zijn lezingen graag met een of twee parabels beginnen. Hij verzint ze zelf, deze korte vertellingen met een beperkt aantal personages die in conflict komen en eindigen met een breuk, waardoor de luisteraar afstand neemt. Multatuli geeft de boodschap niet direct maar via de omweg van een vertelling, zodat de lezer de door hem gevonden waarheid in het verhaalje ervaart als zelf-gevonden. Zo maakt hij van elke toeschouwer een ‘waarheidszoeker’, die uitgedaagd wordt tot zelf denken en interpreteren.

Een voordracht in Amsterdam op 25 februari 1878 laat hij beginnen met twee parabels: een over een ‘jongeling die op zijn reis had vertoefd in een huis waar vijf dochters waren’ en daar zijn hart verloren had, maar onmogelijk kon zeggen aan welke van de vijf. De vijf maagden heetten: ‘Erato, Sophia, Scientia, Agatha en Felicitas, (of de poëzie, de wijsbegeerte, de wetenschap, de lieflijke en het geluk)’. De tweede parabel – met dezelfde strekking – ging over de geurige vanille, die Multatuli niet alleen in orchideeën, maar ook in dennen teruggevonden had.

Zijn parabels over Saïdjah en Adinda, de Japanse Steen-

houwer en die over Thugater, het meisje dat zó goed kon melken dat haar broers niet wilden dat ze ging leren, zijn beroemd geworden. Net als die over de dadels van Hassan. Multatuli's voordracht van de parabels maakte indruk, zelfs bij wie het met de inhoud ervan oneens was.

### **DE DADELS VAN HASSAN**

Hassan was een dadelverkoper op de markt van Damascus. Zijn buurman had een vruchtbaarder boomgaard en dus grotere dadels dan hij. Eens klaagde hij daarover zijn nood aan een voorbijkomende derwisj, een islamitische geestelijke die de gelofte van armoede had afgelegd en in leven bleef door voedsel te ruilen voor zijn wijsheid. 'Daar weet ik wel raad op,' zei de derwisj. De volgende dag bracht hij Hassan een oosterse papegaai en zei: 'Nu moet je hem aanleren, zo luid en duidelijk dat het over de hele markt schalt, de volgende zin te roepen: "De dadels van Hassan Ben zijn drie-maal groter dan ze zijn.'" Dat gebeurde en dankzij 'de vogel die de leugen tot waarheid maakte door herhaling' werd Hassan steenrijk. 'En dat is alzo gebleven tot op deze dag.'

Deze (ingekorte) parabel heeft met het propagandistische gedrag van de vogel het christendom op het oog.

## (RETORISCHE) VRAGEN

‘Weet u hoeveel fietsen er elke dag gestolen worden in Amsterdam? En in Shanghai?’ Met vragen betrek je luisteraars bij het verhaal en zet je ze aan tot meedenken. Op retorische vragen blijft het antwoord achterwege: dat is de luisteraar al duidelijk. Die speciale vragen zijn eigenlijk mededelingen, maar met een emotionele impact. Zo sprak Willem-Alexander in een toespraak op 5 mei 2006: ‘Ik stond in 2001 op een verlaten slagveld in Eritrea. Het was Verdun in het klein: binnen 48 uur waren daar tienduizend doden gevallen, golf na golf zinloos vergoten bloed. Ze lagen er allemaal nog, schedels, botten en uniformresten. *Leren wij, als mensheid, werkelijk wel iets?*’ Door de persoonlijke en plastisch verwoorde anekdote klinkt deze retorische vraag net niet te hol.

De vraag kan ook een elegant structuurmiddel zijn. George W. Bush structureerde zijn belangrijkste toespraak na 11 september met vier simpele vragen, die hij uitgebreid beantwoordde:

*‘Americans are asking: Who attacked our country? [...]*

*Why do they hate us? [...]*

*How will we fight and win this war? [...]*

*What is expected of us?’*

## SOUNDBITES

Soundbites zijn memorabele ideeën in memorabele vorm die luisteraars na afloop het beste kunnen reproduceren; een soort slogans. Journalisten kunnen er doorgaans geen weerstand aan bieden en nemen ze op in hun berichten. Lukt het jou om het kernpunt van je

verhaal samen te vatten in een pakkende zin? Aarzel niet die in het slot te herhalen, dat blijft het nog beter hangen bij je publiek.

Marianne Thieme wijst haar kiezers op de gevaren van de bio-industrie: ‘Een kip is slechts een vleeshoop van tweeënehalve kilo die als ze niet geslacht zou worden vanzelf doodgaat omdat haar hart het niet aankan’ en ‘Het economische belang van de bio-industrie weegt niet op tegen de economische schade door alle dierziekten’. Dit zijn pakkende formuleringen, maar nog geen soundbites. Daarvoor zijn ze net te lang en klinken ze niet goed genoeg. ‘Stop met de plofkip’ en ‘Kap met de kiloknaller’ bekken al beter.

Soundbites zijn het zout in de pap.

Ook Maarten van Rossem brengt zijn lezingen er graag mee op smaak: ‘Volksvertegenwoordigers zijn in veel opzichten vaak échte volksvertegenwoordigers. Ze begrijpen er namelijk, evenals de personen die ze vertegenwoordigen, vaak ook geen reet van. Als Rutte zijn zin krijgt, vervalt Nederland tot de status van één groot, separatistisch Waddeneiland.’

### **MULTATULIAANSE WIJSHEDEN**

Multatuli heeft een groot aantal van zulke gevleugelde uitdrukkingen op zijn naam staan. In zijn zeven bundels *Ideeën* vind je deze en nog talloze andere:

- Van de maan af gezien, zijn wij allen even groot.
- 't Gebeurt zeer dikwijls dat we iets niet zien omdat het te groot is.

- De taalgeleerden bederven de taal, gelijk de godgeleerden godsdienst.
- De hevigste uitdrukking van smart is sarcasme.
- Het uitroeien van één vooroordeel is meer waard dan 't bedenken van tien nieuwe stelsels.
- De parelduiker vreest de modder niet.

## HERHALING

Multatuli maakte maar al te graag gebruik van deze stijlfiguur. Bijvoorbeeld het steeds weer herhaalde adres van Batavus Droogstoppel (Lauriergracht No. 37), waarmee Multatuli Droogstoppel vilein te kijk zet als trots eigenaar van een grachtenpand. De grappige herhaling van een dichtoefening waarbij in het rijmpje 'De godsdienst is een goede zaak en geeft het mensdom veel vermaak' 'godsdienst' vervangen wordt door achtereenvolgens 'vriendschap', 'henge-len', 'dromen', 'bloemkool' en 'goochelen'. Ook Obama weet effectief gebruik te maken van herhalingen. Bijvoorbeeld aan het begin van zijn zinnen (de anafoor): *'What I am opposed to is a dumb war. What I am opposed to is a rash war. What I am opposed to is the cynical attempt...'* Het meest typerend zijn Obama's refreinen, de korte herhaalde frasen *'Hope is...'*, *'Now is the time'*, *'Change we need...'*. Daarmee verbindt hij onderwerpen met elkaar die daarvoor losse elementen leken. Ook met *'Yes we can'* als herkenningmelodie verbindt hij uiteenlopende onderwerpen en personen in zijn speech. Met *'Hope is...'* koppelt hij de tobbede armen, families

van uitgezonden soldaten, de Amerikaanse revolutie en de Tweede Wereldoorlog aan mensenrechten. Door deze vorm nodigt hij je uit om al die verschillende gebeurtenissen te zien in zijn hoopvolle perspectief. En hij suggereert een bevrijdend inzicht in het chaotische bestaan van de Amerikaanse kiezers. Herhalingen geven een tekst structuur, muzikaliteit door het ritme, en emotionele impact.

### ZELFCORRECTIE

Beweer iets – en neem het dan direct terug. Zelfcorrectie brengt leven in de brouwerij: prikkelt je luisteraars om alert te blijven, stimuleert ze om te blijven nadenken. In een opruiende tekst tegen het Amsterdamse stadsbestuur past Multatuli deze techniek toe:

#### **MULTATULI ALS STENENGOOIER?**

'Ik heb veel landen bezocht en beijverde mij overal acht te geven op de publieke zaak. Welnu, ik verklaar *nergens* zulke totale absentie van plichtsbewustzijn, nergens zo'n walgelijke onbekwaamheid te hebben aangetroffen als bij 't bestuur der stad Amsterdam. Amsterdammers, ziet ge dat niet? Reist eens wat, werkt wat op, en als gij terugkeert, gaat naar 't stadhuis, en gooit ... nee, gooit niets. Maar eilieve, *kies*t anders.'

## PUZZEL

Nog een laatste stijlfiguur om het af te leren: de puzzel of perifrasede. Een aardig middel om de nieuwsgierigheid te prikkelen is om een persoon met hints te omschrijven zonder precies te zeggen over wie het gaat. Voormalig burgemeester van Amsterdam Job Cohen maakte ook eens gebruik van dit middel. In een lezing voerde hij een joodse vrouw op en volgde haar boeiende levensloop tot na de Tweede Wereldoorlog. Aan het slot van dit verhaal komt het hoogtepunt van zijn perifrasede: ‘Zij trouwde met mijn vader en werd mijn moeder.’

## LEVEND IS BELANGRIJKER DAN CORRECT

Multatuli is voor veel meisjes en vrouwen een woest aantrekkelijke man geweest – tot verdriet van zijn eigen ruimhartige vrouw Tine. En hij was licht ontvlambaar. Maar een slechte (schrijf)stijl van de jonge Venus in kwestie bleek voor hem een absolute showstopper. Hij biechtte zelfs zijn vrouw Tine op dat de jongedame in kwestie hem door dit taalgebrek slechts matig kon bekoren. Maar aan officiële spellingregels had Multatuli een broertje dood. Dat je *vis* in zijn tijd moest spellen als *visch*, terwijl je die *ch* helemaal niet uitsprak, vond hij lachwekkend. En hij permitteerde zich in de spelling diverse ‘vryheden’.

In Nederland werd – door prominente taalgebruikers als de dichter Joost van den Vondel – vanaf de zestiende en zeventiende eeuw een felle strijd gevoerd voor een zuivere moedertaal. Als Multatuli spreekt en schrijft,

treffen we opvallend veel uitheemse woorden en uitdrukkingen (barbarismen) aan. Gebruiken we tegenwoordig vooral Engelse woorden in onze taal, Multatuli doorspekte zijn taal vooral met Frans. Taalzuiverheid kan een mooi ideaal zijn, maar Multatuli was geen taalpurist. Hij zou waarschijnlijk zeggen: Waarom moet je je als spreker beperken tot die ene taal, als woorden uit andere talen de indrukken van de spreker beter kunnen weergeven?

## **PAST JE STIJL BIJ PUBLIEK EN GELEGENHEID?**

Multatuli's adviezen variëren ook hier tussen – populair gezegd – ‘doe gewoon je eigen ding’ en ‘een spreker móét zich aanpassen’. Hij is van mening dat constante welgemanierdheid een beperking vormt voor de verkondiging van de waarheid, maar hij beseft ook dat de spreker eigenlijk geen keuze heeft. Het kleine Nederland is geen geschikte omgeving om retorisch eens flink uit te pakken, klaagt hij:

*‘Noch ons klimaat, noch de daaruit ontstane bouworde van onze steden en huizen, noch ook de met een-en-ander in nauw verband staande zeden, vergunnen ons tot het volk te spreken. We hebben geen forum, geen zuilengangen, geen Atheense markt, geen rostrum, geen tribune. De filippische redevoeringen van Demosthenes bewijzen niet alleen zijn welsprekendheid, ze leveren – vooral met het oog op de uitslag – ’n getuigenis voor de vatbaarheid van z’n hoorders. Demosthenes zou in ons klimaat misplaatst wezen, of liever, hij was in óns land ’n onmogelijkheid.’*

Daarmee begeeft Multatuli zich op het terrein van de klassieke *stijlniveaus*: een spreker moet de stijl van zijn voordracht – in grote lijnen: de hoge, midden- en lage stijl – kiezen op basis van de karakteristieken van publiek en omstandigheden. Een immense zaal met mooie zuilen en grote tribunes vraagt om een grootse voordracht; het kleine dorpsbuurthuis vraagt een meer ingetogen rede. Een verkeerde combinatie van stijl en publiek tasten de overtuigingskracht van de speech aan. De Leidse retoricaspécialist Antoine Braet laat dit zien als hij zich voorstelt dat een Nederlandse premier de bekende woorden van president Kennedy gaat gebruiken:

’En dus, mijn mede-Nederlanders, vraag niet wat uw land voor u kan doen, vraag wat u doen kunt voor uw land. Mijn medeburgers van de wereld: vraag niet wat Nederland voor u zal doen, maar wat wij tezamen kunnen doen voor de vrijheid van de mensheid.’

### **EEN AANSPREKENDE STIJL SAMENGEVAT**

- Duidelijke stijl: duidelijke woorden, goede uitleg en afwisseling in zinslengte.
- Metaforen maken dat luisteraars het plotseling voor zich zien.
- Met humor (parodie, ironie) geef je lucht aan een zware passage.
- Ontmasker met een parodie het praten en denken van je tegenstanders.
- Ironie brengt lichtheid in het verhaal en prikkelt

de luisteraar als goede verstaander. En sarcasme kan de luisteraar emotioneren.

- Een parabel maakt van de luisteraar een waarheidszoeker
- Met vragen betrek je luisteraars bij het verhaal en zet je ze aan tot meedenken.
- Herhalingen geven een tekst structuur, muzikaliteit en emotionele impact.
- Correctheid is maar beperkt belangrijk. Belangrijker is dat je stijl past bij jezelf en je publiek. Met originaliteit kom je verder.



# 5 Proefdraaien

## (*Memoria*)

---

*‘De keren dat ik het eenvoudigst brokje schrift overwerk,  
zijn ontelbaar.’ (Multatuli)*

---



De tekst is nu min of meer klaar. Maar voordat je het podium zonder zorgen kunt betreden, moet je je richten op de vierde taak: het proefdraaien en oefenen van de toespraak. In de klassieke oudheid betekende dit dat de toespraak met allerlei trucs woord voor woord uit het hoofd geleerd moest worden. Tegenwoordig presenteren we liever van een spiekbriefje of van ons openbare spiekbriefje: Power-Point of Prezi. We vertrouwen meer op onze memory stick dan op onze memoria. (Of – als we goed bij kas zitten – op de *autocue*.) Maar een grote vertrouwdheid met je verhaal blijft van belang, zodat je ter plekke soepel formuleert en niet te veel uit je tijd loopt. Daarom moet je – zeker in het begin van je carrière en anders dan Multatuli deed – oefenen. En nog eens oefenen. Alleen dan merk je of onderwerpen voldoende uit de verf komen of juist te veel tijd vragen en de vaart uit het verhaal halen. Heb je ergens te veel stof: schrap. Het publiek is sneller uitgeput dan het onderwerp. ●

## NEEM DE TIJD

Waarom zou je oefenen? Het kost immers veel tijd en inspanning en ‘Multatuli deed het ook niet’. De belangrijkste reden om het toch te doen is: het geeft je vertrouwen in de goede afloop. Nog een reden nodig? Je kunt bepalen of de gevonden formuleringen soepel je gedachten volgen: of sommige stappen te snel, andere misschien te langzaam gaan. En nog een: je krijgt een beeld van de lengte van je hele verhaal. Belangrijk als je een tijdslimiet hebt.

Oefen je tekst een paar keer, liefst ook met een klein publiek (één luisteraar kan genoeg zijn.) Dan heb je een idee van je timing, van goede en stroeve passages. Vraag commentaar op wat minder goed uit de verf komt, wat volslagen duister is en wat een extra voorbeeld vergt. Vaak levert het je nog een paar extra ideeën op en wat broodnodige complimenten om de moed erin te houden.

Het is tamelijk deprimerend om te weten dat Multatuli bij veel van zijn voordrachten (soms van wel drie uur) zich maar een uurtje voorbereidde. Maar hij was dan ook een uitzonderlijk talent, met zeer veel zelfvertrouwen. En dat vertrouwen was weer gebaseerd op een leven lang studie, lezen en schrijven. Van hard werken aan teksten en denkbeelden.

Ook politici als Diederik Samson en Mark Rutte werken hard aan hun presentaties. Samsom in een interview: ‘Nu keek ik laatst een speech van Mark Rutte terug van een aantal jaren geleden op het VVD-congres, helemaal uit z’n hoofd. Twintig minuten lang op een soort catwalk. Die speech over die inkomensafhanke-

lijke krentenbollen en socialisten bij wie het zand op raakt als ze over de Sahara gaan. Ik zei laatst tegen hem: dat deed je ontzettend knap. Hij zei: “Ik had hem woord voor woord uit m’n hoofd geleerd.” Dat was voor mij een beetje een opluchting, want dat doe ik dus ook. Op het moment dat ik een speech uit m’n hoofd moet doen, loopt de autocue achter mijn ogen langs.’

### **UIT HET HOOFD**

Ook wijlen politicus Pim Fortuyn kon goed spreken zonder voorbereiding. ‘Hem kon ik onderweg naar een spreekbeurt nog het onderwerp opgeven,’ aldus René Warmerdam, directeur van Speakers Academy, ‘Een half uur later sprak hij daarover alsof hij erop was afgestudeerd.’

### **MAAK HANDIG GEBRUIK VAN JE AANTEKENINGEN**

Multatuli schreef zijn teksten bijna nooit helemaal uit. Er zijn naast Havelaars Toespraak tot de Hoofden van Lebak (waarvan gezegd werd dat hij die uit zijn hoofd presenteerde, zonder uitgeschreven tekst) maar twee toespraken geheel uitgeschreven: een over beschaving en een over vrije studie. In het begin maakte Multatuli aantekeningen op een strook papier, en later sprak hij zelfs helemaal uit zijn hoofd. Maar hij begreep dat zijn grote improvisatietalent het hem mogelijk maakte ‘uit het hart’ te spreken, en ook dat dat uitzonderlijk was.

Zo’n soort minimale steun kan alleen maar 1) als je erg

goed in je stof zit, 2) als je zonder tijdslimiet mag spreken en 3) als je een uitzonderlijk talent voor ordenen, formuleren en presenteren hebt.

Moet je doorgaans je toespraak dus helemaal uitschrijven? Wél in extreme omstandigheden: als je per se binnen een bepaalde beperkte tijd moet spreken voor en groot publiek. Of als er veel van de tekst afhangt (een belangrijke rede).

Nadelen van het voorlezen van een uitgeschreven tekst zijn dat je acteurskwaliteiten moet hebben om die tekst levendig over het voetlicht te krijgen. Geef extra aandacht aan oogcontact, variatie in stemgebruik, goede pauzes, en het kan nog steeds een mooi verhaal worden. Nog een nadeel: je bent als voorlezer minder flexibel. Voor spontane invallen en reacties die het contact met het publiek versterken, is bijna geen ruimte als je een uitgeschreven tekst moet reproduceren. Het uit je hoofd leren van een uitgeschreven tekst kan dezelfde nadelen hebben: het klinkt soms ongeïnspireerd, alsof je een lesje opdreunt.

Multatuli zou niet snel aanraden de tekst van tevoren volledig uit te schrijven: de redevoering verandert dan in een uitvoering, de spreker in een muzikant die eerder geschreven stukken speelt. Soms verlangt de organisatie een uitgeschreven tekst, maar fijn is anders.

Maak daarom liever een spreekschema. Dat is een soort scenario voor je toespraak. Het kan de volgende elementen bevatten:

- De inleiding (helemaal of grotendeels uitgeschreven), om in het spannende begin houvast te hebben.

- De kern van je verhaal in trefwoorden, vertrouw erop dat je op basis daarvan je verhaal kunt formuleren (en oefen).
- Het slot (helemaal of grotendeels uitgeschreven), om er zeker van te zijn dat dit belangrijke deel goed verloopt.
- Overgangszinnen tussen verschillende passages, waardoor de structuur duidelijk genoeg blijft.
- Details die moeilijk te onthouden zijn, zoals citaten, cijfers, jaartallen en formules.
- Aanwijzingen voor het gebruik van filmpjes, het laten zien van meegebrachte voorwerpen.
- Aanwijzingen voor gedrag (vragen aan publiek, eventueel volume of gebaren, pauze om een slokje water te nemen) als eerder is gebleken dat je ze anders vergeet.

Zorg dat je aantekeningen goed leesbaar zijn, zodat je die moeiteloos van een tafel of kathedraker kunt overbrengen.



**Tip:** je kunt je aantekeningen ook op kleine kaartjes zetten die je makkelijk in de hand kunt houden. Per kaart een hoofdpunt.

Blijf openstaan voor goede ingevingen van het moment, reageer op reacties uit de zaal en voorvallen die vlak voor je toespraak plaatsvinden. Het zijn kansen om te laten zien dat je een mens van vlees en bloed bent, die geen lesje opdreunt maar een eigen doorleefde boodschap heeft. Cicero had al de ervaring dat een

goed gememoriseerde en gerepeteerde toespraak hem de ruimte gaf te improviseren en zich aan te passen aan zijn publiek.

## OEFFEN MET POWERPOINT OF PREZI

‘PowerPoint is de rollator van de retorisch gehandicapte,’ aldus PvdA’er Ronald Plasterk. En ook Maarten van Rossem keurt het gebruik van PowerPoint af: ‘Beemers, onmiddellijk verbieden. Je hebt er niks aan. De ergste uitwas van de moderne retoriek is PowerPoint.’ Inderdaad kun je op congressen en symposia een gevoel van *powerpoisoning* overhouden: een overdaad aan presentaties waarin de spreker schuilt achter een eindeloze hoeveelheid schermen vol cijfers en woorden. Toch kan een goed gebruikte Powerpoint of Prezi een verhaal ook verlevendigen en verduidelijken en meer impact geven.

[1]Houd je aan simpele regels:

- Maak niet te veel schermen. In een presentatie van 10 minuten zijn tien schermen doorgaans meer dan genoeg, het kan ook met drie (of met een). Aarzel niet om het beeld op zwart te zetten als je geen scherm wil vertonen.
- Beperk de tekst per scherm. Enkele trefwoorden of een treffend citaat werken het best. Bij een toespraak waarin kennisoverdracht belangrijk is, kun je soms meer tekst op een scherm zetten, maar maximaal zeven regels van zeven woorden. (En dan ook niet alle tekst in een keer geprojecteerd, want

dat zit iedereen alleen maar te lezen in plaats van te luisteren). Let op de leesbaarheid van je lettertype.

- Zorg voor duidelijke afbeeldingen en relevante filmpjes, die je verhaal in een klap duidelijk maken.
- Pas op dat er geen disbalans tussen die plaatjes en jouw presentatie ontstaat. Jij moet in beeld blijven. De overtuigingskracht komt uiteindelijk vooral van jou.
- Oefenen betekent ook: kijken of het werkt (goede versies van PowerPoint of Prezi), en of de gekozen YouTube-filmpjes ook draaien (Tip: even van tevoren downloaden, zodat je geen last hebt van langzaam internet of een toevallige storing).

De TED Talk van Alisa Miller *How Does the News Shape the Way We See the World?* kreeg veel meer impact door een visualisatie. Ze wilde de eenzijdigheid aantonen van het Amerikaanse nieuwsdieet. Amerikaanse media zijn volgens haar zeer beperkt in het nieuws dat ze hun burgers voorschotelen: ze toonde eerst een kaart van de wereld en maakte vervolgens de landen groter waarover in Amerikaanse media veel werd bericht, en kleiner waarover weinig werd bericht. Voor je ogen zag je Europa, Rusland, Azië en Afrika verschrompelen en Irak, Afghanistan en het Midden-Oosten enorm groeien... dit beeld zei meer dan duizend woorden.

## **PREPAREER JE PROPS**

Niets zo suf als aan het eind van een toespraakje een toast uitbrengen terwijl je de enige bent die wat te

drinken heeft. Of eindigen met : ‘En dan zou ik nu het cadeau moeten aanbieden. Wie heeft het eigenlijk...’

Naast je woorden moet je vaak nog meer voorbereiden bij een toespraak. Hulpmiddelen (props) als modellen of apparaten die je wilt demonstreren; het is aantrekkelijk als je de dingen die je bespreekt echt kunt tonen. Het anatomisch theater waarin vroeger kadavers van dieren en lijken van mensen in het openbaar werden opengesneden, was een leerrijke en uitermate populaire plaats. En standwerkers zijn overtuigend omdat ze boeiend vertellen over de voordelen van hun waren en die voordelen tegelijk laten zien.

Spreek je over de trillingseigenschappen van de didgeridou, over de functie van de hersendelen of over de schoonheid van een ontwerp voor een nieuw singelpark? Neem dan die voorwerpen of maquettes ervan mee. Zeker voor een klein publiek is *showing* beter dan *telling*.



**Tip:** houd het voorwerp goed omhoog. Toon het bewust aan het publiek. Bespreek terwijl je het voorwerp toont de aspecten die op dat moment zichtbaar zijn. Doe het rustig aan.

Bij een groot publiek is het tonen van een voorwerp meer een aardigheidje. Mensen achter in de zaal zien het object nauwelijks. Het helpt om dan ook een slide te laten zien waarop het voorwerp geprojecteerd is. Eerst het voorwerp, dan de slide, en wijs daarna de kenmerkende details op de slide aan.

Het is beter het voorwerp niet rond te laten gaan, want het rondreizende voorwerp weet soms meer aandacht

te trekken dan je lief is. Om dezelfde reden kun je beter niet te scheutig zijn met hand-outs. Gebruik ze alleen als het zonder lastig wordt: als je bijvoorbeeld een complexe tabel wilt bespreken, die op een scherm geprojecteerd lastig leesbaar is. Maar ja, hoe vaak gebruik je een tabel in een vlammend betoog?

### **KAASBLOKJES VOORGESNEDEN?**

Mijn eerste spreekbeurt ging over kaas maken en was geen doorslaand succes, geloof ik. Als zoon van een Haagse melkboer vertelde ik over melk, wrongel en wei. Hoe je aan de melk stremsel toevoegt uit de lebmaag van een dood kalf (toen ik dat vertelde zag ik tot mijn plezier dat mijn vriendje Han even moest kokhalzen). Het verhaaltje bevatte ongetwijfeld te veel feiten van het soort: 'Eén liter kalfsleb is voldoende om 10.000 liter melk (bij 34°C) binnen drie kwartier te laten stremmen.' Ik heb ook de zweterige kaasstempels van mijn zelfkazende oom rond laten gaan (afgrijzen in de klas). De spreekbeurt is waarschijnlijk gered door de krachtige afsluiting: stukjes jonge kaas die ik trots ronddeelde – netjes voorgesneden, fris uit het tupperwaredoosje.

### **ZORG DAT JE TEKST GOED BEKT**

- Lees of spreek je tekst een paar keer hardop voor. Dan blijkt of 'ongeveer weten wat ik ga vertellen' voldoende is.

- Test of je spreeschema de goede trefwoorden bevat. Heb je te veel trefwoorden, dan ben je vooral aan het oplezen. Heb je er te weinig, dan weet je soms niet hoe je verhaal verdergaat.
- Oefen passages die niet soepel lopen nog eens extra, en neem bij citaten tijd om ze goed uit te spreken: bekt de tekst? Schrap woorden waarop je blijft haken.
- Houd de tijd bij (inclusief het gebruik van hulpmiddelen en filmpjes). Dan kun je vervolgens besluiten de tekst op punten die nog niet uit de verf komen langer te maken of juist sterk in te korten. De meeste mensen spreken voor publiek sneller (een minderheid spreekt langzamer).
- Sommigen spreken door de spanning te snel. Knap, maar niet fijn voor het publiek. Oefen op nadrukkelijk en rustig presenteren.
- Memoriseer liever de ideeën dan de woorden. Een keer of vier oefenen is realistisch om de woorden voor in je mond te krijgen. En je zelfvertrouwen te vergroten – dat is voor beginnende sprekers vaak recht evenredig met de hoeveelheid voorbereiding.



Tip: neem je verhaal een keer op video op. Dan zie en hoor je jezelf, wat vaak heel anders is dan je had verwacht. Als je formuleringen vlak en onmuzikaal klinken, breng dan in je tekst een paar accenten of onderstrepingen aan op woorden die meer nadruk moeten krijgen.

## **BEWAAK DE LENGTE VAN JE VERHAAL: MAAK EEN NOODPLAN**

Soms komt het echt aan op de precieze spreektijd. Op televisie (kortkortkort), Ted Talk (maximaal 18 minuten) en op conferenties ('niet langer dan 20 minuten, dan 5 minuten discussie en dan naar de volgende presentatie') wordt je echt aan je tijd gehouden. Je kunt ook door de spanning zo snel praten dat je maar de helft van de tijd gebruikt, wat vaak ook niet de bedoeling is. Het is daarom handig om een noodplan te maken.

### **100 WOORDEN PER MINUUT**

Een echte formule die voor elke spreker en elk soort toespraak geldt, bestaat niet. Haagse speechschrijvers gebruiken vaak als vuistregel: voor een toespraak van 10 minuten schrijf ik 1000 woorden. Maar dat is een gemiddelde voor sprekers in grote zalen, waarvoor je meestal iets langzamer spreekt dan in kleine zaaltjes. En ben je een snelle spreker, dan kun je echt wel wat meer woorden aan: 120 tot 130 per minuut.

Een noodplan hoeft niet meer te zijn dan: kies een onderdeel van je verhaal dat geschrapt kan worden of verzin een onderdeel dat toegevoegd of uitgebreid kan worden als je tijd 'overhoudt'. Het mooiste is dat vlak voor het slot te plaatsen, want dan kun je nog beslissen: schrappen of iets toevoegen.

Schat je kans in om zonder problemen met voorzitter of publiek je tijd een paar minuten te overschrijden. Het is bijna altijd beter korter te spreken dan over je tijd te gaan. Dreig je te lang te spreken? Stel dan je noodplan in werking:

- Als je je tekst al voorlas (liever niet dus), houd daar dan mee op. Ga niet twee keer zo snel voorlezen. Schrap het onderdeel uit je noodplan en eventueel nog een punt, of stip ze aan zeg dat je na afloop graag bereid bent daar verder op in te gaan.
- Presenteer rustig het slot, zoals je dat hebt voorbereid. Sla dat niet over.
- Geen paniek! Ga niet haasten, en de meeste luisteraars zullen je tijdnood niet eens opmerken.

### **PROEFDRAAIEN SAMENGEVAT**

- Schrijf je tekst een keer uit en ga dan terug naar trefwoorden (spreekschema).
- Oefen je verhaal zodat je tekst goed bekt en je weet hoe lang je verhaal ongeveer duurt.
- Oefening zorgt ervoor dat je boven je stof staat en geeft je zelfvertrouwen en vrijheid om te improviseren.
- Als je gebruikmaakt van Powerpoint of Prezi, oefen er dan mee.
- Maak een noodplan. Sla liever een onderdeel vlak voor het einde over dan je slot.



## 6 Presentatie [*Actio*]

---

*‘Hij biologeerde letterlijk zijn publiek, dat twee en een half uur met ingehouden adem de spreker volgde. [...] Wij zaten onder een waterval van woorden en denkbeelden, nu eens spattend in fijne druppelen, dan weer neerdonderend in brede stromen, waarin zich onophoudelijk het meest fantastisch kleurgemengel spiegelde.’* (Nijmeegsche Nieuwsbode over Multatuli)

---

### **MAAK OOGCONTACT MET JE PUBLIEK**

Veel beginnende sprekers zijn zo benauwd voor hun publiek dat ze nauwelijks de zaal in durven kijken. Het is dan voor de luisteraars niet goed mogelijk meer om geïnteresseerd te blijven in de spreker. Oogcontact is essentieel om je luisteraars te binden. Als ze merken dat de spreker echt kijkt (al is het van ver), kan de illusie van contact ontstaan. Ander voordeel: je ziet hoe de luisteraars reageren op je verhaal. Fronszen ze? Dan moet je misschien iets meer uitleg geven. Je merkt het vanzelf als ze je niet kunnen verstaan. Zie je hier en daar een glimlach, dan zit je goed.



Tip: als je de neiging hebt om te weinig oogcontact te hebben, plaats dan in je tekst een aantal vragen aan je publiek en dwing jezelf tijdens het stellen van die vragen je publiek aan te kijken. (Teken in je spreekschema een brilletje naast die vraag: kijken!) Probeer naar de gezichten te kijken. Is de zaal donker, probeer dan je niet te eenzijdig alleen op de voorste luisteraars te richten, maar spreid je aandacht naar alle hoeken van de zaal. ●

## MAAK CONTACT DOOR INTERACTIE

Maak contact door je publiek direct aan te spreken. Gebruik niet alleen 'ik', maar ook 'u' en 'jullie'. Of het inclusieve 'wij': je publiek en jij. Het gevoel groeit dat je publiek denkt 'dit gaat over mij', en je verkleint de afstand tussen spreker en luisteraar. Spreek aan met een vraag: 'Stel je hebt iedere dag een uur extra te besteden. Waaraan zou jij...'

Of doe alsof je een dialoog voert: 'Ik zie sommigen nu fronsen: die denken dat het zo'n vaart niet loopt.'

Soms kun je ervoor kiezen het publiek echt iets te laten doen:

- Laat een vraag beantwoorden en schrijf de antwoorden op een flip-over: wie is de beste journalist van Nederland en waarom? (Kan alleen bij een niet al te grote groep).
- Vraag iedereen te gaan staan en laat vervolgens alleen die mensen gaan zitten die aan een bepaalde eigenschap voldoen. ('Wie heeft nog nooit een

presentatie van minimaal 10 minuten gehouden? Wilt u gaan zitten. En van wie nog staat: wie heeft tot nu toe zijn presentaties meestal met PowerPoint gehouden? Wilt u gaan zitten. En wie...'). Dit moet je van tevoren wel goed doordenken.

- Laat iedereen een top drie maken en vertel dan wat volgens jouw onderzoek de top drie is. ('Wat zijn volgens u de drie politieke partijen die het meest voor fair trade hebben gedaan?')

## MULTATULI OVER VRAGEN NA AFLOOP

In de *Ideeën* spreekt Multatuli zijn grote bedenkingen uit over de interactie met toeschouwers. Hij was niet al te positief over de vragen die het publiek na afloop stelde tijdens het zogenoemde *nanut*. Met bijtende spot beschrijft hij zijn 'nanut-auditorium':

*'De een vervolgt de geplaagde meester met 'n idee fixe. 'n Tweede draaft door op 'n misverstand, bijna immer 't gevolg van misverstaan. 't Baat niet dat men 'm in de rede valt met de opmerking dat-ie de koe bij de staart heeft... toch moet men al de wijsheid aanhoren, die hij te leveren hebben zou, als die staart nu eens toevalligerwijs de kop geweest was. 'n Derde spreekt tegen, om morgen te kunnen zeggen dát-ie tegengesproken heeft. (...) De niet-eenszijners [...] zijn gemeenlijk in groten getale aanwezig, en nooit ontbreekt de vertegenwoordiger van 't genus: hansworst, 'n diersoort dat, pronkend met gebrek aan kennis, studie, bekwaamheid, smaak en tact, dat alles meent te kunnen doen vervangen door 'n kwinkslag. Sommigen*

*eindelijk... doen niets, zeggen niets, geven zelfs niets te kennen door een zeker soort van zwijgen: ze zitten 'rbij, niemand weet waarom.'*

Toch mag je de interactie met je publiek niet uit de weg gaan, vindt ook Multatuli. Al zijn er onder de vragenstellers maar een paar oprechte discussianten, dan nog mag de spreker de discussie niet ontwijken. Tijdens de voordracht zelf lijkt Multatuli liever niet onderbroken te worden. Zo zorgt hij er tijdens een lezing in Rotterdam voor dat laatkomers de toegang wordt geweigerd, tot tevredenheid van het aanwezige publiek.

Als het publiek onverhoopt voor problemen zorgt, kan de spreker – zoals de ideale redenaar toch al doet – maar beter gewoon zeggen wat hij denkt. Als Multatuli tijdens een lezing in Veendam last heeft van de rook, aarzelt hij niet om duidelijk te maken dat hij 'niet verkoos te spreken in 'n kroeg of café chantant', wat leidde tot het gewenst effect: 'ze lieten 't!'

## **GEBRUIK JE STEM EFFECTIEF**

Veel sprekers hebben last van een koude start. Je begint te spreken, maar je stem hapert en kraakt. Het duurt vaak een paar zinnen voordat je stem op gang komt. Zo'n valse start maakt geen goede eerste indruk. Mensen luisteren graag naar enthousiaste stemmen, waar zelfvertrouwen uit spreekt. Ze horen graag een natuurlijk, muzikaal geluid, dat niet te gespannen klinkt. Maar ja, hoe kun je ontspannen klinken als je zenuwachtig bent?

## MAAK JE STEM LOS

Drie korte oefeningen voor je aan je toespraak begint:

- Briesen als een paard is een goede oefening. Klapper met je lippen. Bries eerst zonder toon; daarna met toon – ook van hoog naar laag en andersom.
  - Uitrekken: rek jezelf uit, zet je mond goed open en laat al doende het geluid naar binnen komen: ââââh. Geen kracht zetten.
  - Spreekzingen: je vaste opera-act onder de douche. Probeer bijvoorbeeld de beginzin van je toespraak ('Slaapt u, dames en heren, wel lekker?') met verschillende emoties uit te spreken en te zingen: boos, vrolijk, verdrietig, licht geamuseerd. Met deze oefening breng je de dynamiek van en variatie in je stem op peil.
- 
- Probeer de akoestiek van de zaal even uit. Het is prettig je eigen stem even te laten klinken in de zaal (zeker als je met een microfoon spreekt). Dan heb je een idee hoe luid, nadrukkelijk en snel je moet spreken.
  - Zoek ontspanning. Ontspan je spieren bewust (vooral je kaken, schouders en nek). Wees je bewust van het feit dat je zit (of staat). Voel je eigen gewicht, zodat je adem laag in de buik zakt.

Tijdens je toespraak kun je nog op de volgende dingen proberen te letten.

- Zorg voor een goede houding: stevig én ontspannen. Wandel rustig naar de plaats waar je gaat spreken. Geef dan even aandacht aan je houding. Verdeel je lichaamsgewicht over beide voeten, ga rechtop staan en probeer te ontspannen.
- Adem laag en rustig. Hap niet van tevoren naar adem, neem een rustig tempo. Het tempo moet lager liggen dan bij een gemiddeld gesprek, ook al lijkt dat misschien voor jezelf wat overdreven. Heeft de zaal wat meer nagalm? Spreek dan nog wat rustiger en met nadruk.
- Spreek zo luid dat je achter in de zaal te horen bent. Zet geen kracht. Vul niet de zaal, maar jezelf met klank en resonantie.
- Breng variatie aan in je zinsmelodie. Voorkom slaapverwekkende monotonie door grotere verschillen in toonhoogte en die verschillen vaker toe te passen. Iets meer drama maakt een voordracht levendiger. Havelaar was ook goed in spreekpauzes vlak na belangrijke uitspraken. Probeer stopwoorden en stereotypen te vermijden ('eeh', 'jaa', 'dus', 'nou', 'weet je', 'zeg maar')

Je hoeft niet aan al deze dingen te denken tijdens je presentatie, maar het is wel handig om hier bewust op te letten tijdens het oefenen. Na een tijdje wordt het dan een natuurlijke manier voor je.

## SPREEK NIET ALS SLIJMERING

Frank de Boer articuleert slecht. Balkenende spreekt te snel en slikt zijn 'letgepn' in. En Slijmering, de resident van Bantam? Multatuli zet dit gehate personage in *Max Havelaar* neer als een man die spreekt als een slak: 'M'nheer. Havelaar. Heeft. Gezegd. Dat. Het. Goed. Was.' Als we Slijmering advies vragen over stemgebruik, antwoordt hij waarschijnlijk: 'Ik. Doe. Altijd. Rustig...'

- Pas het volume van je stem aan aan het onderwerp. Havelaar varieerde veel, zo lezen we, afhankelijk van het onderwerp dat hij behandelde: toen hij sprak over zijn kind, klonk er iets heel zachts en lieflijks in zijn stem; toen hij overging op de pijnlijke situatie in Lebak, deed de toon in zijn stem denken aan 'het geluid dat een boor maakt, als ze met kracht wordt geschroefd in hard hout'. Daarbij wordt echter ook gezegd: 'Toch sprak hij niet luid, noch drukte hij bijzonder op enkele woorden, en zelfs was er iets eentonigs in zijn stem.'



Tip: zet een glaasje water neer. En neem een slok na een belangrijke zin in je verhaal, dan geef je het publiek even de kans daarover na te denken (niet halverwege een zin).

## SPREEK MET JE HOUDING EN HANDEN

Net als je stem is ook je lichaamshouding een belangrijke bron van informatie voor de toehoorders. Als je er bewust gebruik van maakt, kun je met je houding en gebaren veel toevoegen aan de toespraak.

Probeer (zeker in het begin) kalmte uit te stralen. Overdadig niet-functioneel bewegen maakt een gespannen indruk en geeft het publiek een onrustig gevoel. *Play it cool & collected!* Ben je een dansende spreker (stapje naar voren, stapje naar achteren), heb je last van ijsberen, het in- en uitklikken van een pen, dwangmatig een hand door het haar halen? Probeer dan soberder te bewegen, vanuit een rustiger basishouding: twee voeten stevig op de grond, heupen in rust. Maar sta niet als een zoutpilaar stijf aan het kathedr gepronken.

Met de beschrijving van Havelaar laat Multatuli zien wat je kunt bereiken door variatie in houding en gebaren. Hoewel Havelaar na afloop geen idee had hoe hij zelf had gesproken – net als Multatuli na zijn toespraken – wist hij zijn toeschouwers te verbazen en ontvankelijk te stemmen door het nu en dan oprichten van zijn houding. Uit een verslag over een van zijn redevoeringen blijkt dat ook Multatuli met zijn actio een imponerende indruk achterliet: '[hij] liep voortdurend heen en weer op de estrade en praatte zeer ongekunsteld, onvermoeid en indrukwekkend.'

Maar als basis kiest hij een rustige houding en een bescheiden entourage zonder al te veel functieloze extra's. Uit een beschrijving van een zijn toespraken: 'Hij stond ook niet voor een kathedr, noch voor een tafel; naast hem stond een nietig tafeltje; met een onbedui-

dend lessenaartje, waarop hij nu en dan leunde.’ In een brief aan Mimi schrijft hij: ‘Ik heb dus ook geen tafeltje meer nodig. Alleen ’n stoel, niet om te zitten, maar om de hand ’n plaats te geven. De mensen vinden die weinige omslag zo aardig.’

## **HET OOG WIL OOK WAT**

Kleed je netjes, maar niet overdreven. Zorg dat je niet zo afwijkend gekleed bent (knalrood pak of te sexy kleding) dat het publiek daar meer op let dan op je verhaal.

Ook met zijn kleding ging Multatuli tegen de plechtige tradities in: in plaats van de gebruikelijke rok – witte das en een zwart pak – betrad hij begin 1878 het podium in een grijze pantalon, met een zwarte das en een zwarte, korte jas. Als hij zich in de loop van zijn eerste voordrachtentournee op advies van Mimi een zwart pak laat aanmeten, besluit hij de tour in zijn oude kloffie af te maken. ‘Met oude kleren moet men nieuwe verdienen,’ had zijn moeder hem geleerd. Conventies en fatsoensregeltjes zeggen Multatuli niet veel: een spreker kan beter kiezen voor kleding waarin hij zich het prettigst voelt.

## **VAN SPREEKANGST NAAR ZELFVERTROUWEN**

Last van zenuwen vlak voor je optreden? Dan bevind je je in goed gezelschap, want ook ervaren sprekers, zoals acteurs en politieke leiders, kunnen vlinders in hun buik voelen vlak voor een belangrijk optreden. De ene

spreker heeft er meer last van dan de andere. Wat kun je ertegen doen?

- Denk niet aan angst maar aan opwinding. Bestrijd gedachten die je zelfvertrouwen ondermijnen. Het is een troost dat de meeste sprekers merken dat de vlinders in hun buik tot rust komen in de eerste minuut, als je merkt dat het best goed gaat. Een tweede troost: het publiek ziet je zenuwen nauwelijks, tenzij je ze er dik bovenop legt.

En gaat er een keer wat fout: fouten maken mag.

Niemand in het publiek verwacht een perfecte performance. Voel je spanning? Prima: die opwinding heb je – net als vlak voor een belangrijke sportwedstrijd – nodig om goede prestatie te leveren.

- Put hoop uit een goede voorbereiding. Het meeste vertrouwen in de goede afloop kun je putten uit een goede voorbereiding. Dus begin op tijd, zorg voor een inhoud waar je trots op bent en oefen zo veel mogelijk.
- Maak je vertrouwd met de zaal. Onbekende situaties kunnen onzekerheid veroorzaken. Zorg dat je op tijd bent om je de vreemde zaal waarin je je gaat presenteren, 'eigen' te maken. Beperk onaangename verrassingen en controleer:
  - Geluid. Heb je een microfoon nodig? Hoe zet je die aan of uit? Test de microfoon, zodat de versterker luid genoeg staat zonder te gaan 'rondzingen'.
  - Licht en temperatuur. Waar zitten de lichtknopjes? Hoe is de zaal te verduisteren als je iets

- wilt projecteren? Hoe werken de beamer, airco en verwarming?
- Opstelling podium. Kom je niet in het licht van je beamer te staan (afleidend schimmenspel)? Waar leg je je aantekeningen neer? Ligt je laserpen op zijn plaats? Waar staat je computer?
  - Doe ontspanningsoefeningen. De spanning kan – ondanks alle voorbereiding – vlak voor de toespraak toch behoorlijk oplopen. De volgende oefeningen kun je vrij onopvallend doen voordat je aan de beurt bent, tijdens de voorafgaande presentatie maar ook even op het toilet, voor je de zaal in gaat.
    - Adem langzaam diep in door je neus; houd je adem zes seconden vast en adem dan weer langzaam uit. Doe dit een paar keer bewust voor je opstaat om te presenteren. Blijf rustig doorademen tijdens je presentatie: goede diepe buikademing dwingt je tot ontspanning.
    - Bal langzaam je vuisten tijdens een diepe inademing en ontspan ze tijdens een uitademing.
    - Bedenk: een toespraak is een buitenkans om mensen kennis te laten maken met jou, je ideeën en plannen. De meeste sprekers vergaat het zo: van tevoren zien ze als een berg op tegen de presentatie, en na een minuut valt alles van ze af en genieten ze van het spreken voor een geïnteresseerd publiek. Na afloop zeggen ze dat het zó, als in een droom, voorbij is gegaan.
  - Begin cool, eindig vlammend. Het draait vooral om de eerste minuut, die moet je goed doorkomen. Ook


al heb je last van plankenkoorts, probeer dat zo min mogelijk te tonen. Begin rustig, kijk rustig, glimlach, spreek duidelijk en leg meteen contact. Het is de paradox van de toneelspeler: je speelt dat je een ontspannen spreker bent, het publiek ziet dat in je, je ontspant en je bént een ontspannen spreker. Dat is cool, daarmee wek je vertrouwen bij je publiek. In de zeventiende eeuw noemde Castiglione dat *sprezzatura*: de ongedwongen stijl en schijnbare onverschilligheid die de indruk wekken dat alles vanzelfsprekend is. Vanuit die rustige basis kun je geleidelijk aan je passie tonen om tot een vlamvend eind te komen.

### **MULTATULI EN PLANKENKOORTS**

Ook Multatuli had last van plankenkoorts. Uit zijn reisbrieven blijkt voortdurend dat hij zich zorgen maakte over de lezingen. Zeker in het begin van de voordrachttoernees schrijft hij Mimi vaak dat hij zich ellendig voelt door de spanningen die hij ervaart. Gaandeweg de toernees komt hij iedere keer weer tot de conclusie dat die ongerustheid helemaal nergens voor nodig was: 'Help me toch onthouden dat ik 't volgend jaar niet zoo lamlendig mismoedig op reis ga. We weten nu eens dat het (wat de inspanning aangaat) zoo meevalt.' Bovendien heeft hij geleerd dat het ook helemaal niet erg is om een fout te maken; dit is zelfs heel wenselijk. Zo zegt hij in de *Ideeën*: 'Ik houd niet van zondeloosheid. Wie zich

nooit vergist, hetzij in opvatting, hetzij in uitdrukking, kan onmogelijk veel belangrijks leveren.' Een spreker komt met het maken van een fout juist enigszins tegemoet aan de wens van de toeschouwers om beter te zijn dan anderen: door te laten zien dat hij niet perfect is, voorkomt hij het ontstaan van uit jaloezie geboren tegenreacties.

Een slotadvies van Multatuli: neem je rust voor de presentatie. Tussen voordrachten in schrijft hij aan Mimi: 'Vier dagen rust. *Tout ce qu'il me faut!*' Een spreker wordt voor, tijdens en na een lezing voortdurend afgeleid door alle randzaken: Multatuli's bekendheid trekt de aandacht van allerlei vervelende mensen; hij moet urenlang reizen en langdurige bezoeken afleggen; zelfs het constant in- en uitpakken van de koffer kan een lijdensweg zijn. Alle rust die hij tussen die ongemakken door kon nemen, was hem veel waard.

 **Tip:** houd je voorafgaand aan de lezing niet met dingen bezig die je gedachten in beslag kunnen nemen en ga lekker vroeg naar bed.

## PRESENTEREN SAMENGEVAT

- Maak contact met je luisteraars door ze aan te kijken, aan te spreken en vragen te stellen.
- Gebruik je stem effectief: maak je stem van tevoren los, probeer de akoestiek van de zaal uit, houd een glaasje water bij de hand, let op de muzikaliteit van je zinnen.
- Zorg voor een rustige basishouding en onderstreep belangrijke woorden en ideeën met een paar duidelijke handgebaren.
- Kleed je netjes, maar niet overdreven. Zorg dat je kleding niet zo afwijkend is dat het publiek daar meer op let dan op je verhaal.
- Plankenkoorts? De nerveuze energie die je voelt helpt je een goede prestatie te leveren. Speel als een acteur dat je een ontspannen spreker bent, en je wordt na een minuut een ontspannen spreker.



# 7 Sprekende voorbeelden

---

*'Allen die hoofden zijt in de afdeling Banten-Kidoel, ik groet u!'* (Max Havelaar)

---



Niets zo inspirerend voor je eigen toespraak als eens naar aansprekende voorbeelden van anderen te kijken. Bijvoorbeeld naar de beroemde Toespraak tot de Hoofden van Lebak. Maar ook het werk van Obama heeft veel politieke sprekers aangespoord om betere teksten te maken. Veel indrukwekkende en geestige toespraken vinden we tegenwoordig op You Tube, onder de vlag van de TED Talks. Mijn favorieten zet ik in dit hoofdstuk op een rij. ●

## MAX HAVELAARS TOESPRAAK IN EEN ROMAN

Of Multatuli de *Toespraak tot de Hoofden van Lebak* als ambtenaar ooit heeft gehouden, weten we niet zeker. Maar wat we wel zeker weten is dat die toespraak deel uitmaakt van de beroemdste roman in de Nederlandse taal. Een korte samenvatting van *Max Havelaar, of de koffijveilingen der Nederlandsche Handel-Maatschappij*:

Het verhaal opent met Batavus Droogstoppel, een 'makelaar in koffie, woonachtig op de Lauriergracht, no.

37'. Zijn leven draait – naar eigen zeggen – om de waarheid, koffie en het christelijke geloof. Een oud klasgenoot van hem – die geen winterjas draagt maar slechts een sjaal – heeft hem een groot pak volgeschreven stukken papier gegeven met de vraag of Droogstoppel borg voor hem wil staan bij de uitgever. In dat 'pak van Sjaalman' vindt Droogstoppel ook stukken over koffie. Uit één ervan blijkt dat er gevaar dreigt voor de koffiemarkt en zelfs voor de hele samenleving. Om dit gevaar te bezweren, denkt Droogstoppel een boek te moeten schrijven aan de hand van Sjaalmans materiaal. Maar omdat schrijven zijn vak niet is, laat hij het werk over aan Ernest Stern, een Duitse stagiair met een romantische geest. Stern gaat als verteller verder.

In Lebak is een nieuwe hoge ambtenaar aangesteld: Max Havelaar. Deze assistent-resident komt allerm minst in een bloeiend gebied: er heersen armoede en honger, en de inwoners emigreren. Uit het archief van Havelaars voorganger blijkt dat dit te maken heeft met het wanbeleid van de regent in Lebak. Die steelt buffels en laat zijn onderdanen slavenarbeid verrichten. De regering vraagt aan de nieuwe assistent-resident om de bevolking te beschermen maar dat is problematisch omdat niemand tegen de regent durft te getuigen. Bovendien houdt de regering niet van ambtenaren die de samenwerking tussen het Nederlandse en het inlandse bestuur op het spel zetten met onbekookte beschuldigingen.

Als hij in Lebak gearriveerd is, houdt Max Havelaar een toespraak tot de Hoofden van Lebak. Hij maakt deze inlandse leiders duidelijk op de hoogte te zijn van

de slechte situatie en geeft aan graag in samenwerking aan verbetering te willen werken.

Dan onderbreekt Droogstoppel het verhaal van Stern. Waarom wordt er in Lebak eigenlijk geen koffie geplant? En als de grond niet geschikt blijkt, vervolgt Droogstoppel: dan kan de bevolking van Lebak toch naar betere grond gestuurd worden om de belangen van de koffiehandel te dienen? Hij beroept zich op een preek van dominee Wawelaar. In deze preek maakt Wawelaar duidelijk dat de Javanen bekeerd moeten worden tot God en door arbeid tot geloof gebracht moeten worden: 'De schepen van Nederland bevaren de grote wateren en brengen beschaving, godsdienst, christendom, aan de verdoolde Javaan!'

Stern vervolgt zijn geschiedenis van Havelaar. Havelaar blijkt – hoewel hij opstanden heeft kunnen voorkomen – geschorst als ambtenaar op Sumatra, wegens kastekorten. Maar er was een achterliggende reden: de gouverneur van Sumatra voelde zich door Havelaar gedwarsboemd omdat Havelaar niet wilde meegaan in zijn dubieuze praktijken.

Om duidelijk te maken in welke situatie de bevolking verkeert, vertelt Stern het verhaal van Saïdjah en Adinda. Dit is een parabel die illustreert hoe verschrikkelijk de leefomstandigheden van de Javanen zijn: de geliefden worden vermoord door Nederlandse soldaten.

Terug naar Havelaar. Als die te horen krijgt dat zijn voorganger waarschijnlijk vergiftigd is vanwege diens verzet tegen de praktijken van de Hoofden, besluit hij in te grijpen: hij klaagt de inlandse regent aan bij de resident, Havelaars directe meerdere. De resident steunt

hem niet en vraagt Havelaar zijn aanklacht in te trekken. Havelaar weigert en de zaak komt bij de gouverneur-generaal terecht, de hoogste autoriteit in Indië. Maar ook die keurt Havelaars aanpak af: zijn ondoordachte handelen zou niet passen bij een bestuursambtenaar. Havelaar wordt overgeplaatst, maar aanvaardt dat niet; hij neemt ontslag.

Ten slotte neemt Multatuli het woord van Stern en Droogstoppel over. In een vurig slotpleidooi draagt hij zijn boek op aan koning Willem III. Hij wil iedereen laten weten dat de Javanen mishandeld wordt.

In het achtste hoofdstuk van *Max Havelaar* (in totaal bestaat het boek uit twintig hoofdstukken) staat de toespraak ter gelegenheid van zijn benoeming tot assistent-resident van Lebak uitgeschreven, doorsneden met beschouwingen door Stern. Het is een gelegenheidsrede met een pittige politieke lading. Havelaar wil dat er een nieuw beleid gevoerd zal worden in Lebak en geeft aan dat dit zeer urgent is. In de Bijlage van dit boekje is de hele tekst opgenomen. Ik heb Sterns informatieve beschrijving van de manier waarop Havelaar de tekst uitspreekt en de omstandigheden waaronder dit gebeurt, *cursief* in de tekst laten staan.

### **TOESPRAAK IN UITVOERING**

We moeten het helaas stellen zonder YouTube-film-  
pje van Max Havelaar en de Hoofden van  
Lebak. Wel hebben de acteur Willem Royaards

(1867-1929) en de voordrachtskunstenaar Albert Vogel (1874-1933) destijds volle zalen getrokken met hun performance van deze toespraak. Rooyaards trad in het begin op in rok, bij latere opvoeringen in een wit linnen tropenpak met witte schoenen. Vogel was gekleed in rok met witte das, als de klassieke rederijker. Hij sprak zittend, met een tafel als enig attribuut. Er bestaat zelfs een grammofoonplaatje met opnamen van Vogel, wiens stem door tijdgenoten de 'koperen klaroen' werd genoemd (zie ook de website van het Theaterinstituut Nederland).

Een aanrader is de film die in 1976 gemaakt is door Fons Rademakers van de roman *Max Havelaar*. De acteur Peter Faber houdt daarin de toespraak... in het Maleis, een speciaal voor de film gemaakte vertaling. Wel met Nederlandse ondertiteling.

## MULTATULI EN DE TED TALKS

Een van de mooiste ontwikkelingen op het gebied van de welsprekendheid van de laatste jaren vind ik het ontstaan van TED Talks. TED organiseert onder het motto '*Ideas Worth Spreading*' wereldwijd bijeenkomsten waar sprekers hun ideeën delen met het publiek. In 1984 is TED begonnen als een conferentie in de VS, waar mensen uit de wereld van Technologie, Entertainment en Design (vandaar de naam TED) samenkamen. TED-conferenties worden nu in vele landen en over zeer uiteenlopende onderwerpen georgani-

seerd. De toespraken worden gefilmd en op YouTube gepubliceerd. En nogal wat hebben een miljoenenpubliek gekregen.

De sprekers op TED-conferenties wordt gevraagd de ‘toespraak van hun leven’ te geven, in maximaal 18 minuten. De talks moeten daarnaast voldoen aan de zogenoemde 10 *TED Commandments*.



Er zijn wel tien redenen waarom Multatuli's Toespraak tot de Hoofden van de Lebak thuishoort op een TED-conferentie.

I. Multatuli verrast in de Toespraak tot de Hoofden van Lebak zijn publiek met een ongewoon betoog in ongewone taal en stijl.

II. Als Nederlands eerste klokkenluider stelt hij het onrecht in Nederlands-Indië aan de kaak en droomt hij publiekelijk over de bevrijding van diverse onderdrukten in de samenleving.

III. Multatuli toont zijn passie en wonderlijke belangstellingen voor talrijke onderwerpen. Van het onrecht in Nederlands-Indië via waarheid in de poëzie tot vrijdenken, vrije studie en het recht op vrije arbeid.

IV. Hij kiest als geen andere Nederlandse schrijver en spreker voor parabels, zoals die van Saïdjah en Adinda, en andere verhaalvormen voor zijn betogen.

V. Multatuli meet zich met de belangrijkste politici, wetenschappers en schrijvers van zijn tijd en kruist met hen de degen: soms kan hij toe met het floret, soms prefereert hij de hakbijl.

VI. Hij durft zichzelf en zijn kennis en inzicht te relativeren: 'Ik hoop mijn kennis door de uwe te vermeerderen, want zij is niet zo groot als ik wenste.' En hij beschrijft zijn mislukte pogingen om de Javaan te helpen. Maar eerlijk is eerlijk: het wegcijferen van zijn ego is misschien niet Multatuli's sterkste kant.

VII. Hoewel altijd in grote geldnood (door zijn goklust, levensstijl en vrijgevigheid), had hij het daar in zijn toespraken weinig over. Hij verwees wel naar zijn boeken. Zal hierover door de TED-politie zo nu en dan gekapitteld moeten worden.

VIII. Multatuli kent de menselijke behoefte aan ontspanning en trakteert de luisteraar op grappige terzijdes, parodieën, ironie en sarcasme.

IX. Multatuli spreekt doorgaans geheel uit het hoofd

of met een klein spiekpapiertje. Hij is de Mart Smeets onder de redenaars.

X. Hij verspilt de tijd van zijn publiek niet. Wie naar hem komt luisteren hoort altijd wat nieuws, meestal in een spannende en prikkelende vorm. Multatuli is de talk of the town.

Eigenlijk zijn er twee TED-voorwaarden voor Multatuli bezwaarlijk. De toespraak moet in het Engels gehouden worden (hij was beter in Frans en Duits) en mag maximaal 18 minuten duren. Oef... Hoewel hij een stuk bondiger kan spreken dan Fidel Castro en Hugo Chávez, die er niet voor terugdeinzen om een halve werkdag lang te spreken, is Multatuli pas in zijn element met een uur of twee, drie spreektijd. Overigens niet ongewoon in zijn tijd: er was nog geen televisie en de dominees keken ook niet op een kwartiertje. Multatuli lijkt niet de man voor de snelle pitch.

Maar daar staat zeer veel innemends tegenover: zijn gave voor soundbites, zijn beeldende en visuele vertelstijl, zijn kwaliteiten om alles met alles te verbinden, om zijn luisteraars te laten lachen, genieten en ze te raken... Multatuli is de stamvader van de vlammende TED-toespraken.

## **ZEVEN INSPIRERENDE TED TALKS**

Zoek de volgende TED Talks maar eens op via YouTube of [www.ted.com](http://www.ted.com) en laat je inspireren.

- Susan Cain: *'The power of introverts.'* Extraverte mensen staan in aanzien, maar Susan Cain, – gewapend

met een intrigerend grote tas – pleit voor rustige en bespiegelende mensen. Onder het motto: ‘Er is geen enkel verband tussen het zijn van de beste prater en het hebben van de beste ideeën.’

- Marcel Dicke: ‘*Why not eat insects?*’ Deze hoogleraar insectenkunde aan de Wageningen University houdt een smakelijk verhaal om ons over te halen insecten aan ieders menu toe te voegen. Insecten als smakelijk en ecologisch verstandig alternatief voor vlees: ‘Wie kennis wil overdragen kan beter college geven of een artikel schrijven voor een vakblad,’ vertelde hij aan een journalist van *Elsevier*. ‘Voor een speech bijt ik mijn tong af en schrap ik de mitsen en maren en alle details die ik als wetenschapper wel zou noemen.’
- Joshua Foer: ‘*Feats of memory anyone can do.*’ Joshua Foer, auteur van *Het geheugenpaleis*, spreekt zonder visuele hulpmiddelen over de kracht van het geheugen. Iedereen kan deze geheugenkunst leren. Foer baseert zich op de klassieke retorica.
- Steve Jobs: ‘*How to live before you die*’ (de graduation speech bij Stanford University, zie elders in dit boek).
- Ken Robinson: ‘*Schools kill creativity.*’ Hij maakt de kachel aan met de manier waarop we kinderen opleiden voor of eerder afleiden van creativiteit. Hij bepleit een radicale verandering van ons schoolstelsel en het maken van onderscheid tussen verschillende soorten intelligentie. ‘Als je er niet op bent voorbereid om ernaast te zitten, zul je nooit met iets origineels komen.’ (Multatuli: ‘... maar ik heb schoolgegaan.’)
- Jamie Oliver: ‘*Teach every child about food.*’ ‘Helaas

zullen in de komende 18 minuten van ons gesprek vier Amerikanen die leven, sterven door het voedsel dat ze eten. Ik ben Jamie Oliver, ik ben 34 jaar ik kom uit Essex, Engeland [...] ik ben geen dokter, maar chef.' Zo begint Oliver zijn TED Talk, waarin hij de aanval opent op onwetendheid over voedsel. 'Je kind zal tien jaar korter leven dan jij door het landschap van voedsel dat we om hen heen hebben opgebouwd.'

- Generaal Peter van Uhm: '*Why I choose a gun.*' Je hoeft het met zijn betoog niet eens te zijn om toch onder de indruk te komen van zijn persoonlijke verhaal. Als machtigste man van het Nederlandse leger kiest hij niet voor een formeel betoog, maar een anekdote over zijn vader. Hij legt vervolgens uit waarom hij niet de pen, de schilderskwast of de camera als instrument heeft gekozen om de wereld te verbeteren, maar het *geweer*. Er komt een vrouwelijke militair binnenmarcheren die de zaal een geweer toont. Het geweer 'als instrument om de wereld beter te maken. Daarom heb ik het wapen opgenomen – niet om te schieten, niet om te doden, niet om te vernietigen, maar om hen te stoppen die kwaad wilden doen, om de kwetsbaren te beschermen, om democratische waarden te verdedigen, te strijden voor de vrijheid die we hebben om te praten over hoe we de wereld beter kunnen maken'.

## OBAMA'S TOESPRAKEN VOOR EEN GROOT PUBLIEK

Obama heeft een aantal terecht beroemd geworden toespraken gehouden. Wat is zijn geheim? Obama gebruikt de autocue effectief, waardoor het lijkt alsof hij uit zijn hoofd spreekt en waardoor hij goed contact met zijn publiek weet te houden, zelfs in de grootste stadions. Zijn boodschap is positief en doorgaans pleit hij niet tégen andere politici, maar vóór zijn eigen plannen. Er is een goede balans tussen ethos, pathos en logos. Hij heeft een goed gevoel voor timing die van zijn tekst muziek maakt. Hieronder volgen enkele voorbeelden van zijn overtuigende presidentiële welsprekendheid:

- The *'Yes we can'*-speech in New Hampshire, waarin hij zijn verlies van senator Hillary Clinton weet om te buigen tot een overwinning. Let vooral op hoe hij het contact met het publiek opbouwt met zijn aan Bob de Bouwer ontleende en talrijke malen herhaalde motto *'Yes we can'*! De speeches hieronder zijn op [www.obamaspeeches.com](http://www.obamaspeeches.com) te vinden.
- *'A More Perfect Union.'* Hierin spreekt Obama over ras in Amerika. hij neemt afstand van zijn eigen dominee Wright, die zich met uitlatingen als *'God damn America!'* als raciale extremist ontpopte. Maar tegelijk verdedigt Obama hem door te laten zien hoe diep racistisch denken in de huidige maatschappij geworteld is. Een intelligente, ontroerende en overtuigende aanval op racisme.
- Zijn Inaugurele Rede (21 januari 2009) voor meer dan 1 miljoen mensen in Washington is het herlezen en bekijken waard. Vooral om te zien hoe hij

een brug slaat naar de republikeinse burgers die niet op hem hebben gestemd.

- Ook de speech '*A New Beginning*' aan de Al-Azhar-universiteit in Cairo op 4 juni 2009 (over de precare vrede in het Midden-Oosten) bevat fraaie passages, zoals het slot. <http://www.whitehouse.gov/blog/NewBeginning>



# Gebruikte bronnen

---

Voor *Spreken als Max Havelaar* heb ik gebruik kunnen maken van het speurwerk en de studies van anderen. De uitstekende scriptie *De onmisbare dronken Heloten, Over de houding van Multatuli ten opzichte van de retorica* die mijn Leidse masterstudent Nederlandse taal en cultuur Bert Besterveld in 2011 schreef, heeft veel bruikbare citaten en ideeën voor dit boekje opgeleverd. Daarnaast heb ik voor de levensfeiten van schrijver én spreker Multatuli veel geprofiteerd van de volgende literatuur:

*Anekdoten over Multatuli*. Uit authentieke bronnen bijeengebracht door Annet Horsman. Amsterdam, G.A. van Oorschot, 1960.

Maas, N., “‘Wat ik doe, is geen kunst, helaas, ’t zyn maar kunstjes!’” De voordrachtentournees van Multatuli, 1878-1881’. In: *Over Multatuli*, 9, 1982, pp. 9-40.

Maas, N., ‘Voordrachtentournees 1878-1881 (II)’. In: *Over Multatuli*, 12, 1983, pp. 26-51.

Maas, N., ‘Voordrachtentournees 1878-1881 (III)’. In: *Over Multatuli*, 16, 1986, pp. 13-26.

Spigt, P., ‘Multatuli als spreker in Nijmegen. Biografisch fragment’. In: *Keurig in de kontramine, Over Multatuli*. Amsterdam, Athenaeum–Polak en Van Genep, 1975, pp. 171-183.

Stuiveling, G., *Multatuli en de welsprekendheid*. Groningen, Wolters, 1952.

Stuiveling, G., 'Humor, ironie en sarkasme bij Multatuli'. In: *Vakwerk, Twaalf studies in literatuur*. Zwolle, Tjeenk Willink, 1967, pp. 238-258.

Weller, M. en G. Stuiveling, *Moderne welsprekendheid. Handboek voor mondelinge taalbeheersing*. 2<sup>e</sup> herz. dr. Amsterdam/Brussel, Agon Elsevier, 1962.

Dit boekje bevat honderden citaten, verreweg de meeste uit het werk van Multatuli (zie hoofdstuk 11 'Verder lezen' voor de titels). Ik heb ervoor gekozen dit inleidende boekje niet te bezwaren met talrijke voetnoten en literatuurverwijzingen. Hieronder noem ik de belangrijkste studies en publicaties die me hebben geïnspireerd bij het schrijven.

## **INLEIDING**

Meulen, D. van der, *Multatuli, Leven en werk van Eduard Douwes Dekker*. Nijmegen, Sun, 2002.

Meulen, D. van der, C. Fasseur en H. van den Bergh (samenstelling), *Multatuli. Een zelfportret. Het leven van Eduard Douwes Dekker door Multatuli verteld*. Amsterdam, Bert Bakker, 2010.

## **DE LEER VAN HET OVERTUIGEND SPREKEN (RETORICA)**

Andeweg, B. & J. de Jong, *De eerste minuten. Attentum, benevolum en docilem parare in de inleiding van toespraken*. Den Haag, Sdu, 2004.

Braet, A., *Retorische kritiek. Overtuigingskracht van Cicero tot Balkenende*. Den Haag, Sdu, 2007.

Quintilianus, *De opleiding tot redenaar*. Vertaald, ingeleid en van aantekeningen voorzien door Piet Gerbrandy. Groningen, Historische Uitgeverij, 2001.

Westers, O., *Welsprekende burgers. Rederijkers in de negentiende eeuw*. Van Tilt, 2003.

### 3 STRUCTUUR

Andeweg, B. & J. de Jong, *De eerste minuten. Attentum, benevolum en docilem parare in de inleiding van toespraken*. Den Haag, Sdu, 2004.

Braet, A., *Retorische kritiek. Overtuigingskracht van Cicero tot Balkenende*. Den Haag, Sdu, 2007.

Jong, J.C. de & B.A. Andeweg, 'All's well that ends well: the problem of peroratio in ministerial speeches'. In: Dam, L., L. Holmgreen, J. Strunck (Eds.), *Rhetorical Aspects of Discourses in Present-day Society*. Cambridge, Cambridge Scholars, 2008.

### 4 STIJL

Braet, A., *Retorische kritiek. Overtuigingskracht van Cicero tot Balkenende*. Den Haag, Sdu, 2007.

Burger, P. & J. de Jong, *Handboek stijl. Adviezen voor aantrekkelijk schrijven*. 2e, herz. dr. Groningen, Noordhoff, 2009.

Jong, J. de, 'Obama spreekt. De geheimen van een retorisch genie'. In: *Onze Taal*, 2008-11, pp. 316-319.

Jong, J. de, 'Het scherpe zwaard van de humor. De

speeches van Balkenende c.s.'. In: *Tekstblad*, 12 (1), 2006, pp. 16-23.

Vermoortel, Ph., *De parabel bij Multatuli. Hoe moet ik u aanspreken om verstaan te worden?* Gent, Koninklijke Academie voor Nederlandse Taal- en Letterkunde, 1994.

## 5 PROEFDRAAIEN

Elling, R. & B. Andeweg & J. de Jong & C. Swankhuisen, *Rapportagetechniek, Schrijven voor lezers met weinig tijd*. 4e dr. Groningen, Noordhoff, 2011, pp. 229-249.

## 6 PRESENTATIE

Ebbink, E., *Ik hoor het aan je stem*. Amsterdam, Nieuw Amsterdam Uitgevers, 2011.

Elling, R. & Andeweg, B. & Jong, J., de & Swankhuisen, C., *Rapportagetechniek, Schrijven voor lezers met weinig tijd*. 4e dr. Groningen, Noordhoff, 2011, pp. 229-249.

## 7 SPREKENDE VOORBEELDEN

Braet, A., *Retorische kritiek. Overtuigingskracht van Cicero tot Balkenende*. Den Haag, Sdu, 2007.

Francken, A.A.P., 'Max Havelaar of de koffiveilingen der Nederlandsche Handelmaatschappij'. In: *Lexicon van literaire werken*, 19, 1993, pp. 1-16.

[www.ted.com/talks](http://www.ted.com/talks)

[www.whitehouse.gov](http://www.whitehouse.gov)

Westenholz, C. de, 'Albert Vogel draagt Multatuli voor. Een veronachtzaamd hoofdstuk in de Multatuli-verering.' In: *Over Multatuli* 37, 1996, pp. 3-23.



# Verder lezen

---

## OVER MULTATULI EN MAX HAVELAAR

Wil je de toespraak horen voordragen door Albert Vogel sr.?

<http://catalogus.tin.nl/>

en vul in: materiaal: geluid; en verder: hoofden, Lebak, Vogel

## WIL JE ZELF MAX HAVELAAR HELEMAAL LEZEN?

Multatuli, *Max Havelaar of De koffiveilingen der Nederlandsche Handelmaatschappy*. Uitg. en Toegel. door A. Kets-Vree. Amsterdam, Prometheus, 1998.

## EEN VEELGELEZEN HERTALING IN MODERN NEDERLANDS IS:

Multatuli, *Max Havelaar of de koffieveilingen van de Nederlandse Handelmaatschappij*. Hertaald en bewerkt door Gijsbert van Es. NRC Boeken, 2010.

## WIL JE NOG ANDER WERK LEZEN VAN MULTATULI?

*Woutertje Pieterse*. Met een nawoord van Dik van der Meulen. Amsterdam, Athenaeum–Polak & Van Genep, 2012.

*Brieven van Multatuli*. Gekozen door H. Brandt Corstius. Amsterdam, Querido, 1990.

*Gedichten*. Verzameld en ingeleid door Sander Blom. Amsterdam, Bert Bakker, 1985.

*Liefdesbrieven*. Bezorgd en van aantekeningen en een nawoord voorzien door Paul van 't Veer. Amsterdam, De Arbeiderspers, 1979.

En als dat niet genoeg is, dan kun je hier alles vinden: *Volledige werken*. Amsterdam, G.A. van Oorschot, 1950-1986.

*Deel I: Geloofsbelydenis, Max Havelaar, Brief aan Ds. W. Francken Azn, Brief aan den Gouverneur-generaal in ruste, Aan de Stemgerechtigden in het kiesdistrict Tiel, Max Havelaar aan Multatuli, Het gebed van den onwetende, Wys my de plaats waar ik gezaaid heb.*

*Deel II: Minnebrieven, Over Vryen Arbeid in Nederlandsch Indië, Brief aan Quintilianus, Ideeën, eerste bundel.*

*Deel III: Japanse Gesprekken, De School des Levens, Ideeën, tweede bundel, De Bruid Daarboven, De Zegen Gods door Waterloo, Franse Rymen.*

*Deel IV: Een en ander over Pruisen en Nederland, Causerieën, De Maatschappij tot Nut van den Javaan, Ideeën, derde bundel.*

*Deel V: Millioenen-studiën, Divagatiën over zeker soort van Liberalismus, Nog eens: Vrye Arbeid in Nederlands-Indië, Duizend-en-enige hoofdstukken over Specialiteiten, Brief aan den Koning.*

*Deel VI: Ideeën, vierde bundel (inclusief: Vorstenschool), Ideeën, vyfde bundel.*

*Deel VII: Ideeën, zesde bundel, Ideeën, zevende bundel, Aleid, Onafgewerkte blaadjes.*

*Delen VIII-XVII: Brieven en dokumenten uit de jaren 1820-1875.*

*Delen XVIII-XXV: Brieven en documenten uit de jaren 1875-1887.*

**WIL JE MEER OVER MULTATULI LEZEN, DAN ZIJN ER DIVERSE BIOGRAFIEËN; DEZE HEBBEN MIJN VORKEUR:**

Meulen, D. van der, *Multatuli, Leven en werk van Eduard Douwes Dekker*. Nijmegen, Sun, 2002.

Meulen, D. van der, C. Fasseur en H. van den Bergh (samenstelling), *Multatuli. Een zelfportret. Het leven van Eduard Douwes Dekker door Multatuli verteld*. Amsterdam, Bert Bakker, 2010.

Straaten, H. van, *Multatuli van blanke radja tot bedelman: een schrijversleven*. Amsterdam, Bas Lubberhuizen, 1995.

Hermans, W.F., *De raadselachtige Multatuli*. 2e herziene druk, Amsterdam, De Bezige Bij, 1987.

**OVER LEVEN EN WERK IS ONTZAGLIJK VEEL GESCHREVEN, DUIZENDEN PUBLICATIES. IK RAAD AAN:**

*Over Multatuli*. Amsterdam, Huis aan de Drie Grachten, 1978-nu. Tijdschrift met studies over Multatuli verschijnt twee maal per jaar.

*Het pak van Sjaalman*. *De Gids*. Jrg. 147, nr. 8, 9, 10, november 1984.

Jongstra, Atte, *Kristalman. Multatuli-oefeningen*. Utrecht/Amsterdam/Antwerpen, De Arbeiderspers, 2012.

Wolffers, Ivan (red.), *Er is niets poëtischer dan de waarheid. Schrijvers over Multatuli*. Amsterdam, Contact, 1986.

**BEN JE IN HET AMSTERDAM VAN MULTATULI?**

Waterschoot, J. van, *Helaas, ik ben 'n Amsterdammer. Een literaire wandeling door het Amsterdam van Multatuli*. Derde herz. druk. Amsterdam, Bas Lubberhuizen, 2007.

## RETORICA

### EEN HELDERE INLEIDING OP DE RETORICA, MET ADVIEZEN OM TOESPRAKEN RETORISCH TE ANALYSEREN BIEDEN:

Braet, A., *Retorische kritiek. Overtuigingskracht van Cicero tot Balkenende*. Den Haag, Sdu, 2007.

Braet, A., *De anatomie van overtuigingskracht. Verzamelde lessen over klassieke en moderne toespraken (en enkele andere wervende genres)*. Leiden, Stichting Neerlandistiek Leiden (SNL reeks 16), 2007.

### MEER ACHTERGRONDEN BIEDEN:

Leeman, A.D. en A.C. Braet, *Klassieke retorica. Haar inhoud, functie en betekenis*. Groningen, Wolters-Noordhoff/Forsten, 1987.

Braet, A. en Ch. Aal, 'Het woud van de retorica. Hulpmiddelen voor de studie en de beoefening van de retorica'. In: J. de Jong e.a. (red.), *Retorica in de beroepspraktijk. Leidse taalbeheersers over hun professionele passies*. Leiden, SNL (SNL-reeks 11), 2003, pp. 131-192.

### VERTALING VAN ENKELE KLASSIEKE TEKSTEN (ZEER AANBEVOLEN, OOK VOOR DE INLEIDING):

Aristoteles, *Retorica*. Vertaald, ingeleid en van aantekeningen voorzien door Marc Huys, Groningen, Historische uitgeverij, 2004.

Cicero, *Drie gesprekken over redenaarskunst*. Vertaald door H.W.A. van Rooijen-Dijkman en A.D. Leeman. (1e dr. 1989). Amsterdam, Athenaeum-Polak & Van Gennep, 1997.

Quintilianus, *De opleiding tot redenaar*. Vertaald, ingeleid

- en van aantekeningen voorzien door P. Gerbrandy. Groningen, Historische Uitgeverij, 2001.
- Tacitus, *Tegen het verval van de retorica*. Vertaald door V. Hunink, ingeleid door P. Gerbrandy. Groningen, Historische Uitgeverij, 2003.

## INSPIRERENDE SPEECHES

- Fogteloo, M. (red.), *'I have a dream'. Belangrijke en bijzondere redevoeringen uit de wereldgeschiedenis*. Amsterdam, Bruna, 2010.
- Guepin, J.P., *Schokkende redevoeringen*. Amsterdam, Nijgh & Van Ditmar, 1990.
- Heffer, S., *Great British Speeches*. London, Quercus, 2007.
- [www.ted.com/talks](http://www.ted.com/talks)
- [www.ted.com/translate/languages/nl](http://www.ted.com/translate/languages/nl) (TED toespraken vertaald in het Nederlands)
- Reve, G., *Drie toespraken*. Bibliotheek Bijenkorf Bibliotheek 6, 1976.
- Reve, K. van het, *Luisteraars!* Amsterdam, G.A. van Oorschot, 1995.



# Nawoord

---

De macht van het woord leerde ik al vrij jong kennen. Al voetballend leerde ik de straattaal. Als je verbaal je punt kon maken, scheelde dat soms weer een scheur in je broek. In de kerk leerde ik de tale Kanaäns en op school de taal van de literatuur. Als scholier las ik in twee dagen de *Max Havelaar* uit – ik was verpletterd door de aanklacht in het slot. En ik heb altijd erg moeten lachen om Meester Pennewips kritische bespreking van de dichtkunst van Woutertje Pieters klasgenoten ('De kat valt van de trappe/ mijn vader verkoopt aardappe/ len en uien').

Liefde voor de retorica en voor politieke toespraken kreeg ik op de Leidse universiteit, tijdens mijn studie Nederlands, dankzij de werkgroepen van Toine Braet. Ook Gerard Reve, zijn geleerde broer Karel van het Reve en Frits van Oostrom doceerden daar: ieder op een eigen manier aanstekelijk. Ik mocht zelf college gaan geven over toespraken en presentaties aan de Technische Universiteit Delft en werd redacteur van *Onze Taal*.

En nu doceer ik naast journalistiek ook moderne retorica in Leiden, aan letterenstudenten, diplomaten en juristen. Ik doe onderzoek naar toespraken van de speechschrijvers van onze ministers en naar de troonrede. Met Bas Andeweg ben ik gepromoveerd op 'de

*eerste minuten*' van toespraken. En – inderdaad – ik heb daarna ook studies naar de laatste minuten gedaan.

Na een revival van het wedstrijddebat is nu de toespraak aan de beurt. Recent zijn een Amsterdamse Retoricakamer opgericht, een Leidse Werkgroep Retorica (voor onderzoekers) en een Speechschrijversgilde. *Trouw* organiseert een preekwedstrijd. Lokaal worden er hier en daar toespraaktoernooitjes georganiseerd op middelbare scholen. Leerlingen maken werk van de presentatie van hun eindwerkstukken. En de Max Havelaar Toespraken Academie is in 2011 van start gegaan.

Die herlevende belangstelling voor toespraken werd tijd ook, want ja: de toespraak is een prachtige communicatievorm. Je gaat staan voor een groep mensen, je leeft je in hen in en vertelt hen de waarheid zoals je die denkt te kennen zo duidelijk en overtuigend mogelijk. Al eeuwen is de toespraak een essentieel voertuig om een publiek in beweging te krijgen. En de TED Talks – daar kunnen toch geen blogs of twitterberichten tegenop.

Ik heb ervoor gekozen in dit inleidende boekje de citaten van Multatuli in de actuele spelling weer te geven (dus koffie in plaats van koffi en koffij en koffy; en *Ideen* in plaats van *Ideën*), en niet bij ieder citaat een voetnoot en bron te plaatsen. In hoofdstuk 10 vind je wel een verantwoording van de gebruikte bronnen. En voor wie verder wil leren en lezen heb ik verschillende publicaties op een rij gezet (hoofdstuk 10 'Verder lezen').

Dank eerst en vooral aan Bert Besterveld voor zijn uitstekende scriptie over Multatuli's opvattingen over re-

torica, en zijn commentaren. Ook Marieke Kettlitz dank ik voor haar ideeën. De bestuursleden van de Max Havelaar Academie hebben me gestimuleerd dit boekje te schrijven: Gijsbert van Es en Chantal Keijsers met hun aanstekelijke enthousiasme voor Multatuli en Max Havelaar, en Dik van der Meulen, de biograaf van Multatuli, die me veel goede suggesties heeft gegeven. Verder voel ik grote waardering voor Sjaak Baars, Peter Burger, Peter van Veen, Martijn Wackers, Laetitia Smit, Kees van der Zwan en voor mijn redacteur Willemijn Visser voor hun nuttige commentaren. En tot slot verdienen mijn leraar Nederlands Holbe Meindersma en mijn oud-docent en nu collega Eep Francken lof omdat zij me jaren geleden mooie lessen over Multatuli hebben geleerd.

Jaap de Jong

Leiden, september 2012



# Bijlage – Toespraak tot de Hoofden van Lebak

---

Mijnheer de Radèn Adipati, regent van Banten-Kidoel, en gij, Radèn Demang die Hoofden zijt der districten in deze afdeling, en gij, Radèn Djaksa die de justitie tot uw ambt hebt, en ook gij, Radèn Kliwon die het gezag voert op de hoofdplaats, en gij Radèn, Mantri's, en allen die Hoofden zijt in de afdeling Banten-Kidoel, ik groet u!

En ik zeg u dat ik vreugde voel in mijn hart, nu ik hier u allen vergaderd zie, luisterende naar de woorden van mijn mond.

Ik weet dat er onder u lieden zijn, die uitsteken in kennis en in braafheid van hart: ik hoop mijn kennis door de uwe te vermeerderen, want zij is niet zo groot als ik wenste. En ik heb wel de braafheid lief, maar dikwijls bespeur ik dat er in mijn gemoed fouten zijn, die de braafheid overschaduwden, en daaraan de groei beneemen... gij allen weet hoe de grote boom de kleine verdringt en doodt. Daarom zal ik letten op degenen onder u, die uitstekend zijn in deugd, om te trachten beter te worden dan ik ben.

Ik groet u allen zeer.

Toen de Gouverneur-Generaal mij gelastte tot u te gaan om Assistent-Resident te zijn in deze afdeling, was mijn hart verheugd. Het kan u bekend zijn dat ik nooit Banten-Kidoel had betreden. Ik liet mij dus geschriften ge-

ven, die over uw afdeling handelen, en heb gezien dat er veel goeds is in Banten-Kidoel. Uw volk bezit rijstvelden in de dalen, en er zijn rijstvelden op de bergen. En ge wenst in vrede te leven, en ge begeert niet te wonen in de landstreken die bewoond worden door anderen. Ja, ik weet dat er veel goeds is in Banten-Kidoel!

Maar niet hierom alleen was mijn hart verheugd. Want ook in andere streken zou ik veel goeds gevonden hebben.

Doch ik ontwaarde dat uw bevolking arm is, en hierover was ik blijde in het binnenste mijner ziel.

Want ik weet dat Allah de arme liefheeft, en dat hij rijkdom geeft aan wie hij beproeven wil. Maar tot de armen zendt hij wie zijn woord spreekt, opdat zij zich oprichten in hun ellende.

Geeft Hij niet regen waar de halm verdort, en een dauwdrup in de bloemkelk die dorst heeft?

En is het niet schoon, te worden uitgezonden om de vermoeiden te zoeken, die achterbleven na de arbeid en neerzonken langs de weg, daar hun knieën niet sterk meer waren om op te gaan naar de plaats van het loon? Zou ik niet verheugd wezen, de hand te mogen reiken aan wie in de groeve viel, en een staf te geven aan wie de bergen beklimt? Zou niet mijn hart opspringen als het ziet gekozen te zijn onder velen, om van klagen een gebed te maken en dankzegging van geweest?

Ja, ik ben zeer blijde geroepen te zijn in Banten-Kidoel! Ik heb gezegd tot de vrouw die mijn zorgen deelt en mijn geluk groter maakt: 'Verheug u, want ik zie dat Allah zegen geeft op het hoofd van ons kind! Hij heeft mij gezonden naar een oord waar nog niet alle arbeid is af-

gelopen, en Hij keurde mij waardig daar te zijn vóór de tijd van de oogst.' Want niet in het snijden der padi is de vreugde: de vreugde is in het snijden der padi die men geplant heeft. En de ziel des mensen groeit niet van het loon, maar van de arbeid die het loon verdient. En ik zeide tot haar: 'Allah heeft ons een kind gegeven, dat eenmaal zeggen zal: "Weet ge dat ik zijn zoon ben?" En dan zullen er wezen in het land, die hem groeten met liefde, en die de hand zullen leggen op zijn hoofd, en zeggen zullen: "Zet u neder aan ons maal, en bewoon ons huis, en neem uw deel aan wat wij hebben, want ik heb uw vader gekend."'

Hoofden van Lebak, er is veel te arbeiden in uw landstreek!

Zegt mij, is niet de landman arm? Rijpt niet uw padi dikwerf ter voeding van wie niet geplant hebben? Zijn er niet vele verkeerdheden in uw land? Is niet het aantal uwer kinderen gering?

Is er niet schaamte in uw zielen, als de bewoner van Bandoeng dat daar ten oosten ligt, uw streken bezoekt en vraagt: 'Waar zijn de dorpen, en waar de landbouwers? En waarom hoor ik de gamelan niet, die blijdschap spreekt met koperen mond, noch het gestamp der padi uwer dochters?'

Is het u niet bitter, te reizen van hier tot de Zuidkust, en de bergen te zien die geen water dragen op hun zijden, of de vlakten waar nooit een buffel de ploeg trok? Ja, ja, ik zeg u dat uw en mijn ziel daarover bedroefd is! En daarom juist zij wij Allah dankbaar dat Hij ons macht heeft gegeven om hier te arbeiden.

Want wij hebben in dit land akkers voor velen, schoon

de bewoners weinig zijn. En het is niet de regen die ontbreekt, want de toppen der bergen zuigen de wolken des hemels ter aarde. En niet overal zijn rotsen die plaats weigeren aan de wortel, want op veel plaatsen is de grond week en vruchtbaar, en roept om de graankorrel die hij ons wil weergeven in gebogen halm. En er is geen oorlog in het land die de padi vertreedt als ze nog groen is, noch ziekte die de patjol nutteloos maakt. Noch zijn er zonnestrallen, heter dan nodig is om het graan te doen rijpen dat u en uw kinderen voeden moet, noch bandjirs die u doen jammeren: 'Wijs mij de plaats waar ik gezaaid heb!'

Waar Allah waterstromen zendt, die de akkers wegnemen ... waar Hij de grond hard maakt als dorre steen... waar Hij Zijn zon doet gloeien ter verschroeijing... waar Hij oorlog zendt, die de velden omkeert... waar Hij slaat met ziekten die de handen slap maken, of met droogte die de aren doodt... daar, Hoofden van Lebak, buigen wij deemoedig het hoofd, en zeggen: 'Hij wil het zo!'

Maar niet aldus in Banten-Kidoel!

Ik ben hier gezonden om uw vriend te zijn, uw oudere broeder. Zoudt gij uw jongere broeder niet waarschuwen als ge een tijger zaagt op zijn weg?

Hoofden van Lebak, we hebben dikwijls misslagen begaan, en ons land is arm omdat we zo veel misslagen begingen.

Want in Tjikandi en Bolang, en in het Krawangse, en in de ommelanden van Batavia zijn vele lieden die geboren zijn in ons land, en die ons land verlaten hebben.

Waarom zoeken zij arbeid ver van de plaats waar ze

hun ouders begroeven? Waarom vlieden zij de dessa waar zij de besnijdenis ontvingen? Waarom verkiezen zij de koelte van de boom die dáár groeit, boven de schaduw onzer bossen?

En zelfs ginds in 't noordwesten over de zee, zijn velen die ónze kinderen moesten zijn, maar die Lebak hebben verlaten om rond te dolen in vreemde streken met kris en klewang en schietgeweer. En ze komen daar ellendig om, want er is macht van de Regering daar, die de opstandelingen verslaat.

Ik vraag u, Hoofden van Lebak, waarom zijn er zo velen die weggingen, om niet begraven te worden waar ze geboren zijn? Waarom vraagt de boom: 'Waar is de man die ik als kind zag spelen aan mijn voet?'

*Havelaar hield hier een ogenblik op. Om enigszins de indruk te begrijpen die zijn taal maakte, had men hem moeten horen en zien. Toen hij sprak van zijn kind, was er in zijn stem iets zachts, iets onbeschrijflijk roerends, dat uitlokte tot de vraag: 'Waar is de kleine? Reeds nu wil ik 't kind kussen, dat zijn vader zo spreken doet!' Maar toen hij kort daarna, schijnbaar met weinig geleidelijkheid, overging tot de vragen waarom Lebak arm was, en waarom er zo veel bewoners van die streken verhuisden naar elders, klonk er in zijn toon iets dat denken deed aan 't geluid dat een boor maakt, als ze met kracht wordt geschroefd in hard hout. Toch sprak hij niet luid, noch drukte hij bijzonder op enkele woorden, en zelfs was er iets eentonigs in zijn stem, maar hetzij studie of natuur, juist door deze eentonigheid maakte hij de indruk zijner woorden sterker op gemoeieren die zo bijzonder ontvankelijk waren voor zulke taal. Zijn beelden, die altijd genomen waren uit het leven dat hem om-*

ringde, waren voor hem werkelijk hulpmiddelen tot juist begrijpelijk maken van wat hij bedoelde en niet, zoals vaak geschiedt, lastige aanhangsels die de zinsneden der redenaars bezwaren zonder enige duidelijkheid toe te voegen aan 't begrip der zaak die men voorgeeft toe te lichten. We zijn thans gewoon aan de ongerijmdheid van de uitdrukking: 'sterk als een leeuw', maar wie in Europa dit beeld het eerst gebruikte, toonde dat hij zijn vergelijking niet had geput uit de zielepoëzie die beelden geeft voor redenering en niet anders spreken kan, doch zijn aanvullende gemeenplaatseenvoudigheid afgeschreven uit een of ander boek – uit de bijbel misschien – waarin een leeuw voorkwam. Want niemand zijner hoorders had ooit de sterkte des leeuws ondervonden, en het zou dus veeleer nodig geweest zijn, hun die sterkte te doen beseffen door vergelijking van de leeuw met iets waarvan de kracht hun bij ervaring bekend was, dan omgekeerd.

Men ziet dat Havelaar werkelijk dichter was. Men gevoelt dat hij, sprekende van de rijstvelden die er waren op de bergen, de ogen daarheen richtte door de open zijde der zaal, en dat hij die velden inderdaad zag. Men beseft, als hij de boom liet vragen waar de man was die als kind aan zijn voet gespeeld had, dat die boom dáár stond en voor de verbeelding van Havelaars toehoorders in werkelijkheid vragend rondstaarde naar de heengegane bewoners van Lebak. Ook verzon hij niets: hij hoorde de boom spreken, en meende slechts na te zeggen wat hij in zijn dichterlijke opvatting zo duidelijk verstaan had.

Wanneer misschien iemand de opmerking maken mocht, dat het oorspronkelijke in Havelaars wijze van spreken niet zo onbetwistbaar is, daar zijn taal denken doet aan de stijl der profeten van 't Oude Testament, moet ik herinneren reeds gezegd te hebben dat hij in ogenblikken van vervoering werkelijk iets had van een ziener, en dat hij, gevoed door de indrukken die het

*leven in wouden en op bergen hem had meegedeeld, en door de poëzie-ademende atmosfeer van het Oosten, waarschijnlijk niet anders zou gesproken hebben, ook wanneer hij nooit de heerlijke dichtstukken van het Oude Testament gelezen had.*

*Vinden we niet reeds in de verzen die van zijn jeugd dagtekenen, regels als deze, die geschreven waren op de Salak – een der reuzen, maar niet de grootste, onder de bergen van de Preanger Regentschappen – waarin alweder de aanhef de zachtheid zijner aandoeningen tekent, om opeens over te gaan in 't naspreken van de donder die hij onder zich hoort:*

*'t Is zoeter hier zijn Maker luid te loven...*

*'t Gebed klinkt schoon langs berg- en heuvelrij...*

*Veel meer dan ginds rijst hier het hart naar boven:*

*Men is zijn God op bergen meer nabij!*

*Hier schiep Hijzelf altaar en tempelkoren,*

*Nog door geen tred van 's mensen voet ontwijfd,*

*Hier doet Hij zich in 't raatlend onweer hore ...*

*En rollend roept Zijn donder: Majesteit!*

*en gevoelt men niet, dat hij de laatste regels niet zó zou hebben kunnen schrijven, als hij niet werkelijk had gehoord hoe Gods donder hem die regels in klaterende trillingen tegen de wanden van 't gebergte vóórzeide?*

*Maar hij hield niet van verzen. 'Het was een lelijk rijglijf' zei hij, en als hij ertoe gebracht werd iets te lezen van wat hij 'begeaan' had, zoals hij zich uitdrukte, schiep hij er vermaak in, zijn eigen werk te bederven, óf door 't voor te dragen op een toon die 't belachelijk maken moest, óf door op eenmaal, vooral bij een hoogst ernstige passus, af te breken en er een kwinkslag tussen te werpen die de toehoorders pijnlijk aandeed, maar die bij*

hem niets anders was dan een bloedige satire op de onevenredigheid tussen dat keurslijf en zijn ziel, die zich daarin zo benauwd voelde.

Er waren onder de Hoofden slechts weinigen die van de rondgediende verversingen iets gebruikten. Havelaar had namelijk door een wenk gelast, de bij zodanige gelegenheid onvermijdelijke thee met manisan rond te dienen. Het scheen dat hij met voordacht na de laatste zinsnede zijner toespraak een rustpunt wilde laten. En daar was reden toe. 'Hoe,' moesten de Hoofden denken, 'hij weet reeds dat er zovelen onze afdeling verlieten, met bitterheid in 't hart? Reeds is hem bekend hoeveel huisgezinnen naar naburige landstreken verhuisden om de armoede die hier heerst te ontwijken? En zelfs is hem bekend dat er zo veel Bantammers zijn onder de benden die in de Lampongs de vaan des opstands hebben ontrold tegen 't Nederlands gezag? Wat wil hij? Wat bedoelt hij? Wie gelden zijn vragen?'

En er waren er, die Radèn Wira Koesoema, het districtshoofd van Parang-Koedjang, aanzagen. Maar de meesten sloegen de ogen ter aarde.

'Kom eens hier, Max!' riep Havelaar, die zijn kind gewaar werd, spelende op het erf, en de Regent nam de kleine op de schoot. Maar deze was te wild om daar lang te blijven. Hij sprong weg en liep de grote kring rond, en vermaakte de Hoofden door zijn gekeuvel en speelde met de gevesten van hun krisen. Toen hij bij de Djaksa kwam, die de aandacht van het kind trok omdat hij in kleding boven de anderen uitmuntte, scheen deze iets op het hoofd van de kleine Max te wijzen aan de Kliwon die naast hem zat en die een gefluisterde opmerking daarover scheen te beamen.

'Ga nu heen, Max,' zei Havelaar, 'papa heeft iets aan die heren te zeggen.'

*De kleine liep weg nadat hij met kushandjes gegroet had.  
Hierop ging Havelaar aldus voort:*

Hoofden van Lebak! Wij allen staan in dienst des Konings van Nederland. Maar hij, die rechtvaardig is en wil dat wij onze plicht doen, is ver van hier. Dertigmaal duizendmaal duizend zielen, ja, meer dan zoveel, zijn gehouden zijn bevelen te gehoorzamen, maar hij kan niet wezen nabij allen die afhangen van zijn wil.

De Grote Heer te Buitenzorg is rechtvaardig, en wil dat ieder zijn plicht doe. Maar ook deze, machtig als hij is en gebiedende over al wat gezag heeft in de steden en over allen die in de dorpen de oudsten zijn, en beschikende over de macht des legers en over de schepen die op zee varen, ook hij kan niet zien waar onrecht gepleegd is, want het onrecht blijft verre van hem.

En de Resident te Serang, die heer is over de landstreek Bantam, waar vijfmaal honderdduizend mensen wonen, wil dat er recht geschiede in zijn gebied, en dat er rechtvaardigheid heerse in de landschappen die hem gehoorzamen. Doch waar onrecht is, woont hij verre. En wie boosheid doet, verschuilt zich voor zijn aangezicht omdat hij straf vreest.

En de heer Adipati, die Regent is van Zuid-Bantam, wil dat ieder leve die het goede betracht, en dat er geen schande zij over de landstreek die zijn regentschap is.

En ik, die gisteren de Almachtige God tot getuige nam dat ik rechtvaardig zou zijn en goedertieren, dat ik recht zou doen zonder vrees en zonder haat, dat ik zal zijn: 'een goed Assistent- Resident'... ook ik wens te doen wat mijn plicht is.

Hoofden van Lebak! Dit wensen wij allen!

Maar als er soms onder ons mochten zijn, die hun plicht verwaarlozen voor gewin, die het recht verkoopen voor geld, of die de buffel van de arme nemen, en de vruchten die behoren aan wie honger hebben... wie zal ze straffen?

Als een van u het wist, hij zou het beletten. En de Regent zou niet dulden dat er zoiets geschiedde in zijn regentschap. En ook ik zal het tegengaan waar ik kan. Maar als noch gij, noch de Adipati, noch ik het wisten... Hoofden van Lebak! Wie zal er dan recht doen in Bantén-Kidoel?

Hoort naar mij, als ik u zeggen zal hoe er dan recht zal gedaan worden. Er komt een tijd dat onze vrouwen en kinderen schreien zullen bij het gereedmaken van ons doodskleed, en de voorbijganger zal zeggen: 'Daar is een mens gestorven.' Dan zal wie aankomt in de dorpen, tijding brengen van de dood van degenen die gestorven is, en wie hem herbergt, zal vragen: 'Wie *was* de man die gestorven is?' En men zal zeggen:

'Hij was goed en rechtvaardig. Hij sprak recht en verstootte de klager niet van zijn deur. Hij hoorde geduldig aan wie tot hem kwam, en gaf weder wat ontgenomen was. En wie de ploeg niet drijven kon door de grond omdat de buffel uit de stal was gehaald, hielp hij zoeken naar de buffel. En waar de dochter was geroofd uit het huis der moeder, zocht hij de dief en bracht de dochter weder. En waar men gearbeid had onthield hij het loon niet, en hij ontnam de vruchten niet aan wie de boom geplant hadden, en hij kleedde zich niet met het kleed dat anderen dekken moest,

noch voedde zich met het voedsel dat de arme behoorde.'

Dan zal men zeggen in de dorpen. 'Allah is groot, Allah heeft hem tot zich genomen. Zijn wil geschiede... er is een goed mens gestorven.'

Doch andermaal zal de voorbijganger stilstaan voor een huis en vragen: 'Wat is dit, dat de gamelan zwijgt, en het gezang der meisjes?' En wederom zal men zeggen: 'Er is een man gestorven.'

En wie rondreist in de dorpen, zal 's avonds zitten bij zijn gastheer, en om hem heen de zonen en dochteren van het huis, en de kinderen van wie het dorp bewonen, en hij zal zeggen:

'Daar stierf een man die beloofde rechtvaardig te zijn, en hij verkocht het recht aan wie hem geld gaf. Hij mestte zijn akker met het zweet van de arbeider die hij had afgeroepen van de akker des arbeiders. Hij onthield de werkman zijn loon, en voedde zich met het voedsel van de arme. Hij is rijk geworden van de armoede der anderen. Hij had veel goud en zilver en edele stenen in menigte, doch de landbouwer die in de nabuurschap woont, wist de honger niet te stillen van zijn kind. Hij glimlachte als een gelukkig mens, maar er was gekners tussen de tanden van de klager die recht zocht. Er was tevredenheid op zijn gelaat, maar geen zog in de borsten der moeders die zoogden.'

Dan zullen de bewoners der dorpen zeggen: 'Allah is groot... wij vloeken niemand!'

Hoofden van Lebak... eens sterven wij allen!

Wat zal er gezegd worden in de dorpen waar wij gezag

hadden? En wát door de voorbijgangers die de begrafenis aanschouwen?

En wat zullen wij antwoorden als er na onze dood een stem spreekt tot onze ziel en vraagt: ‘Waarom is er geweest in de velden, en waarom verbergen zich de jongelingen? Wie nam de oogst uit de schuren, en uit de stallen de buffel die het veld ploegen zou? Wat hebt gij gedaan met de broeder die ik u gaf te bewaken? Waarom is de arme treurig en vloekt de vruchtbaarheid zijner vrouw?’

*Hier hield Havelaar weder op, en na enig zwijgen ging hij voort op de eenvoudigste toon der wereld, en als had er volstrekt niets plaats gehad dat indruk maken moest:*

Ik wenste gaarne in goede verstandhouding met u te leven, en daarom verzoek ik u mij te beschouwen als een vriend. Wie gedwaald mocht hebben, kan op een zacht oordeel van mijn kant staat maken, want daar ik zelf zo menig keer dwaal, zal ik niet streng zijn... niet althans in de gewone dienstvergripen of nalatigheden. Alleen waar nalatigheid zou worden tot gewoonte, zal ik die tegengaan. Over misslagen van grovere aard... over knevelarij en onderdrukking, spreek ik niet. Zoiets zal niet voorkomen, nietwaar, meneer de Adipati?

‘O nee, meneer de Assistent-Resident, zoiets zal niet voorkomen in Lebak.’

Welnu dan, mijne heren Hoofden van Banten-Kidoel, laat ons verheugd zijn dat onze afdeling arm is. Wij

hebben iets schoons te doen. Als Allah ons in het leven spaart, zullen wij zorg dragen dat er welvaart kome. De grond is vruchtbaar genoeg, en de bevolking gewillig. Als ieder in het genot wordt gelaten van de vruchten zijner inspanning, lijdt het geen twijfel dat binnen weinig tijd de bevolking zal toenemen, zo in zielental als in bezittingen en beschaving, want dit gaat veelal hand aan hand. Ik verzoek u nogmaals mij te beschouwen als een vriend die u helpen zal waar hij kan, vooral waar onrecht moet worden te keer gegaan. En hiermede beveel ik mij zeer aan in uwe medewerking.

Ik zal u de ontvangen berichten over Landbouw, Vee-teelt, Politie en Justitie met mijn beschikkingen doen teruggeworden.

Hoofden van Banten-Kidoel! Ik heb gezegd. Ge kunt terugkeren, ieder naar zijn woning. Ik groet u allen zeer!





