



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Making messages memorable: the influence of rhetorical techniques on information retention

Wackers, M.J.Y.

Citation

Wackers, M. J. Y. (2021, June 24). *Making messages memorable: the influence of rhetorical techniques on information retention*. LOT dissertation series. LOT, Amsterdam. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/3185773>

Version: Publisher's Version

License: [Licence agreement concerning inclusion of doctoral thesis in the Institutional Repository of the University of Leiden](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3185773>

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

Cover Page



Universiteit Leiden



The handle <http://hdl.handle.net/1887/3185773> holds various files of this Leiden University dissertation.

Author: Wackers, M.J.Y.

Title: Making messages memorable: the influence of rhetorical techniques on information retention

Issue date: 2021-06-24

Samenvatting

De relevantie van retorisch retentieonderzoek

Het herhalen en verzamelen van de feiten, dat in het Grieks ‘anakephalaiôsis’ heet en door een aantal Latijnse auteurs ‘opsomming’ wordt genoemd, frist het geheugen van de rechter op en stelt hem de zaak in één keer voor ogen [...].

(Quintilianus, *Institutio Oratoria*, VI, 1.1)

Samenvattingen bieden lezers en luisteraars een overzicht van de belangrijkste informatie om te onthouden. In deze dissertatie speelt de samenvatting een dubbelrol: het hoofdstuk ‘samenvatting’ bevat de kerninformatie van de dissertatie en de retorische techniek ‘samenvatting’ is een belangrijk onderzoeksonderwerp in deze studie. De opvatting bestaat dat een samenvatting aan het eind van een toespraak het geheugen van het publiek opfrist, zoals bovenstaand citaat van de klassieke retoricus Quintilianus toont. Retorici uit de klassieke oudheid, zoals Aristoteles, Cicero, Quintilianus en de onbekende *Auctor ad Herennium*, waren echter vooral geïnteresseerd in het geheugen van de spreker. Ze onderscheidden de *memoria* als een van de vijf taken aan de hand waarvan redenaars een redevoering voorbereidden. Om de redevoering uit het hoofd te leren, paste de spreker tijdens de *memoria*-fase mnemotechnieken (‘onthoudstrategieën’) toe zoals de *loci*-methode, ook bekend als het ‘geheugenpaleis’.

De aandacht voor het geheugen van het publiek lijkt vooral een modern fenomeen, wat wordt onderstreept door moderne presentatieadviesboeken, weblogs van presentatie-experts en populairwetenschappelijke boeken als *Made to stick* (Heath & Heath, 2010). Om een memorabele boodschap over te brengen in de huidige kennismaatschappij zijn presentaties en speeches belangrijke communicatiemiddelen. Het volgen van een presentatie of toespraak is niet meer alleen voorbehouden aan het direct aanwezige publiek tijdens een presentatie-evenement. Populaire presentaties als TED-talks zijn via onlinevideo’s en livestreams vaak vrijwel onmiddellijk beschikbaar voor een mondiaal publiek. De COVID-19-pandemie in 2020 en 2021 bracht de ontwikkeling van onlinepresentaties in een stroomversnelling.

Het feit dat mondelinge communicatieve vaardigheden in de eindtermen van academische curricula in Europa en de Verenigde Staten zijn opgenomen, benadrukt de belangrijke positie van kennisoverdracht aan een publiek. Waar in de oudheid de aandacht voor het geheugen van de redenaar echter onderdeel uitmaakte van de opleiding tot redenaar, kunnen docenten en studenten tegenwoordig niet bogen op een heldere theorie over de manier waarop luisteraars belangrijke informatie van een speech onthouden (dit laatste wordt in deze dissertatie ‘informatieretentie’ genoemd). Onderzoek naar effecten van retorische technieken op informatieretentie in een presentatiesituatie is schaars en heeft tot nu toe wisselende resultaten opgeleverd (voor voorbeelden, zie **paragraaf 1.4**). Een systematische, veelomvattende studie naar de

retentie van informatie door publiek in een presentatiesituatie ontbreekt vooralsnog. Deze dissertatie beoogt daar verandering in te brengen.

Om een meer solide theoretische basis voor informatieretentie in een toespraak of presentatie te verkrijgen, koppelt deze studie retorische situaties aan inzichten uit de geheugenpsychologie (zie **paragrafen 1.2 en 1.3**). Uit deze inzichten blijkt dat de manier waarop informatie in eerste instantie verwerkt wordt – een proces dat bekend staat als ‘encoderen’ – voor een groot deel bepaalt of deze kennis opgeslagen wordt in het langetermijngeheugen en op een later moment weer opgehaald kan worden. Een belangrijke voorwaarde voor een geslaagd encoderingsproces is aandacht. Een aandachtig publiek kan informatie verwerken via drie encodeerprincipes die voortkomen uit geheugenonderzoek: organisatie (het structureren en logisch ordenen van informatie), elaboratie (nieuwe informatie koppelen aan en associëren met opgeslagen, bekende kennis) en visualisatie (het toepassen van letterlijke afbeeldingen of het creëren van mentale voorstellingen). Deze dissertatie richt zich met name op de principes organisatie en elaboratie (zie **paragraaf 3.1.1** voor een toelichting).

Het orale karakter van een presentatiesituatie draagt bij aan het belang van ‘onthouden worden’. Sprekers en luisteraars bevinden zich meestal in dezelfde ruimte op hetzelfde moment; het publiek moet daarom in staat zijn belangrijke informatie op dat moment te ook te onthouden. Hoe die informatie wordt verwerkt, hangt af van de verhoudingen tussen verschillende variabelen die onderdeel zijn van een retorische situatie, zoals het publiek, de context en de spreker. Luisteraars zijn sterk afhankelijk van de keuzes die sprekers maken, bijvoorbeeld qua ordening van de informatie, visuele ondersteuning en presentatietechniek. In deze dissertatie vormen de retorische keuzemogelijkheden van sprekers een belangrijk uitgangspunt. Sprekers kunnen rekening houden met encodeerprincipes als organisatie, elaboratie en visualisatie en zo bewust een presentatiesituatie creëren waarin het publiek ontvankelijk is voor informatieretentie.

Onderzoeksvragen en aanpak

Om meer inzicht te krijgen in de manier waarop retorische technieken het geheugen van het publiek kunnen beïnvloeden, beantwoordt deze dissertatie de volgende hoofdvraag:

Hoe kunnen retorische technieken in speeches informatieretentie door het publiek bevorderen?

De hoofdvraag is verdeeld in drie deelvragen:

1. Welke technieken worden in presentatieadviesboeken aanbevolen om een boodschap memorabel te maken?
2. Hoe passen sprekers geadviseerde retentietechnieken toe in de spreekpraktijk?
3. Wat is het effect van zulke retentietechnieken?

Deze deelvragen zijn representatief voor de aanpak van deze dissertatie, die drie stappen behelst. De eerste stap is een inhoudelijke analyse van vier klassiek-retorische werken en een corpus van tachtig invloedrijke Engelstalige en Nederlandstalige presentatieadviesboeken uit de periode 1980–2009 (zie **hoofdstuk 2**). Deze analyse is gericht op:

- de kwantiteit en inhoud van retorische adviezen en technieken die specifiek gekoppeld worden aan retentie;
- strategieën die volgens adviseurs niet bevorderlijk zijn voor informatieretentie (waarschuwingen of zogenaamde *vitia*);
- de manier waarop het retentieadvies wordt onderbouwd, bijvoorbeeld door verwijzingen naar academische studies en voorbeelden van (bekende) spreker;
- de rol van de *memoria*-taak in klassieke en moderne retorische adviesboeken, om te onderstrepen dat er in de loop der tijd een verschuiving heeft plaatsgevonden van de focus op het geheugen van de spreker naar de focus op het geheugen van het publiek.

De tweede stap in de aanpak biedt inzicht in de toepassing van zeven geselecteerde retentietechnieken in de spreekpraktijk (zie **hoofdstuk 3**). Deze technieken zijn gerelateerd aan organisatie (*partitio*, ‘aankondiging van het slot’, ‘cirkeltechniek’, ‘samenvatting’ en ‘transitie/overgangszin’) en elaboratie (‘anekdote’ en ‘vragen’). Een retorische analyse van drie corpora bestaande uit presentaties en speeches van onderzoekers, politici en TED-sprekers toont hoe deze drie typen sprekers de geselecteerde retentietechnieken in hun specifieke presentatiesituatie toepassen. Deze stap laat zien hoe presentatieadviezen zich verhouden tot specifieke spreesituaties (genres) en geeft inzicht in gevarieerde stijl- en structuurkenmerken van de geselecteerde retentietechnieken in de praktijk. Deze inzichten vormen een vertrekpunt voor de laatste stap: het meten van retentie-effecten.

In de laatste stap van de aanpak worden retentie-effecten onderzocht van drie geselecteerde retorische organisatietechnieken die veelal toegepast worden in het slot van de toespraak: de ‘aankondiging van het slot’, ‘cirkeltechniek’ en ‘samenvatting’ (zie **hoofdstuk 4**). Op basis van inzichten uit de analyses van de presentatieadviesboeken en spreekpraktijk worden twee experimenten vormgegeven, gericht op retentie in de context van informatieve presentaties. Het eerste experiment onderzoekt het effect van de aankondiging van het slot en de cirkeltechniek, het tweede draait om de samenvatting in het slot van een presentatie.

De rol van retentie in presentatieadviesboeken

Om een overzicht te krijgen van klassieke en moderne ideeën over het beïnvloeden van informatieretentie, presenteert **hoofdstuk 2** een analyse van vier klassiek-retorische werken (Aristoteles’ *Rhetorica*, Cicero’s *De Oratore*, Quintilianus’ *Institutio Oratoria* en de *Rhetorica ad Herennium*) en een corpus van veertig Engelstalige en

veertig Nederlandstalige presentatieadviesboeken uit de periode 1980–2009. De moderne adviesboeken werden geselecteerd via de online bibliotheekcatalogus WorldCat. De klassieke en moderne adviesboeken werden zorgvuldig geïnspecteerd om aan retentie gerelateerde inhoud en technieken op te sporen. Over elk modern adviesboek werd de volgende informatie vastgelegd in een analyseformulier: (1) het aantal pagina's dat verbonden is aan retentie, (2) een overzicht van tekstfragmenten met retentieadviezen of *vitia* (waarschuwingen) met een voorlopig label van de betreffende techniek (3) welke technieken mogelijk verbonden zijn aan een specifiek deel van de presentatie en (4) hoe het advies wordt ondersteund door referenties. Zie **paragraaf 2.2** voor een uitgebreide uitleg van de corpusconstructie en de analysemethode.

Van de klassieke *memoria*-taak voor sprekers tot memorabele boodschappen voor het publiek

Het perspectief op retentie in de retorica lijkt in de loop der tijd verschoven van het geheugen van de spreker in de klassieke retorica naar het geheugen van het publiek in moderne presentatieadviezen. In de klassieke retorica is *memoria* een van de vijf taken van de redenaar. *Memoria*-strategieën ondersteunen sprekers bij het onthouden van hun toespraak. Deze strategieën houden meestal verband met het visualiseren van informatie, het associëren van informatie met bestaande kennis en het plaatsen van informatie in een logische volgorde, uitmondend in 'mnemotechnieken' als het 'geheugenpaleis' en zogenaamde *imagines agentes* (treffende, soms bizarre beelden). Vergeleken met de *memoria*-taak krijgt informatieretentie door het publiek weinig aandacht in de vier geanalyseerde klassiek-retorische werken. De klassieke retoricus verbinden vooral het slot van een toespraak (*peroratio*) aan informatieretentie en in het bijzonder de 'samenvatting' of 'recapitulatie van de feiten' (**paragraaf 2.1** bespreekt de rol van het geheugen in de klassieke retorica).

De *memoria*-taak van de spreker speelt een marginale rol in moderne presentatieadviesboeken; onder moderne adviseurs heerst de opvatting dat het memoriseren van de hele speech meer kwaad dan goed kan doen. Moderne auteurs houden zich doorgaans bezig met de praktische adviezen: ze bevelen geheugensteuntjes en voorbereidingsstrategieën aan zoals spreekschema's, 'cue cards', teleprompters en (generale) repetitie-oefeningen. Slechts een klein aantal auteurs waagt zich aan het vermelden van klassieke *memoria*-technieken. Deze auteurs hebben een moderne kijk op de *memoria*-taak: zie zien het als een manier voor sprekers om (mentaal) vertrouwd te raken met hun toespraak, waardoor ze uiteindelijk een congruentere en aantrekkelijkere voordracht kunnen geven (**paragraaf 2.3** behandelt de *memoria*-taak in moderne adviesboeken).

Belangrijkste retentieadviezen in moderne presentatieadviesboeken

Iets meer dan 5% van het totaal aantal pagina's in het corpus van moderne presentatieadviesboeken bevat expliciete verwijzingen naar retentie door het publiek. De adviesboeken verbinden in totaal 77 technieken aan informatieretentie; een gevarieerde collectie van technieken die gerelateerd lijken aan vrijwel elke stap in het proces van het voorbereiden en voordragen van een presentatie. De meest frequent genoemde

technieken zijn 'visuele hulpmiddelen', 'samenvatting', 'herhaling' en 'anekdote'. Verder hebben de moderne auteurs net als de klassieke retorici een voorkeur voor het slot als deel van de rede om informatieretentie te beïnvloeden (**paragraaf 2.4** geeft een overzicht van de kwantiteit van het retentieadvies en de meest frequent geadviseerde technieken).

Paragraaf 2.5 bevat uitgebreide beschrijvingen en voorbeelden van de belangrijkste retentietechnieken in de moderne presentatieadviesboeken. De drie encodeerprincipes organisatie, elaboratie en visualisatie zijn te herkennen in het retentieadvies. Deze studie categoriseert de geadviseerde retentietechnieken aan de hand van deze encodeerprincipes. Deze categorisering is niet in beton gegoten, maar moet beschouwd worden als een manier om grip te krijgen op het retentieadvies in moderne adviesboeken en onderliggende verbanden tussen retorische theorie en geheugenpsychologie aan de oppervlakte te brengen.

Ten eerste houdt een behoorlijk aantal geadviseerde retentietechnieken verband met organisatie (het structureren van een presentatie), zoals de 'samenvatting', 'herhaling', 'chunking', 'systematische volgorde', *partitio*, 'cirkeltechniek' en 'slotzin' (uitsmijter). Verder is het slot van de toespraak het deel van de rede dat het vaakst verbonden is aan retentie. Adviseurs waarschuwen bovendien voor ineffectieve afsluitingen, zoals een uitgesteld of te lang slot van de toespraak, die een obstakel zouden vormen voor informatieretentie door het publiek (zie **paragraaf 2.6**).

Ten tweede kunnen frequent geadviseerde technieken als de 'anekdote', 'publieksparticipatie', 'retorische vraag' en 'metafoor' geassocieerd worden met elaboratie. Deze technieken lijken het publiek te stimuleren om nieuwe informatie aan bekende kennis te koppelen, actief deel te nemen aan de presentatie en zich in te spannen om informatie te verwerken. Een voorbeeld: anekdotes zijn narratieven (verhaalvormen) waarbij het publiek de beschreven situatie, hoofdpersonages, verhaalontwikkeling en relevantie met de kernpunten van de presentatie moet kunnen volgen, bijvoorbeeld door verbanden te leggen en zich in de situatie te verplaatsen.

Ten derde worden technieken om informatie te visualiseren zeer regelmatig gekoppeld aan retentie. De meeste aanbevelingen gaan over concrete visuele hulpmiddelen als voorwerpen, afbeeldingen, diagrammen of grafieken op presentatieslides. In het lijstje met waarschuwingen voor strategieën die informatieretentie nadelig kunnen beïnvloeden, staan visuele hulpmiddelen ook bovenaan (zie **paragraaf 2.6**). Naast letterlijke visualisaties om een presentatie te ondersteunen behandelen adviesboeken ook retentietechnieken die mentale visualisatie kunnen bevorderen, zoals 'imagery' (beeldend taalgebruik), 'metaforen' en 'concrete voorbeelden'. Deze technieken kunnen zowel aan visualisatie als elaboratie gekoppeld worden, aangezien luisteraars een visuele representatie kunnen maken op basis van associaties met bestaande kennis en beelden.

Reflectie: kwaliteit van het retentieadvies en de rol van presentatieadviesboeken

Al met al verdient informatieretentie een consistente en coherente positie in presentatieadviesboeken. Retentieadvies is vaak verspreid over verschillende delen van adviesboeken, waardoor de lezer zelf de stukjes van de retentiepuzzel moet leggen. Een hoofdstuk of paragraaf gewijd aan retentie als een retorische functie kan lezers bewust maken van het idee dat retentie geworteld is in velerlei facetten van presenteren, van voorbereiding tot voordracht.

Verder variëren beschrijvingen van retentietechnieken sterk in verschillende presentatieadviesboeken. Auteurs als Osborn en Osborn (1997) en Atkinson (2004) geven regelmatig voorbeelden van retentietechnieken en besteden aandacht aan de invloed van factoren als publiek en genre, terwijl in andere adviesboeken een korte verwijzing naar retentie (iets als “techniek [X] bevordert het onthouden van de boodschap”) voldoende wordt geacht.

Zoals de presentatieadviesboeken verschillen in de uitvoerigheid en diepgang waarmee ze retentietechnieken bespreken, zo verschillend zijn ze ook in het gebruik van bronnen en bronvermeldingen (zie **paragraaf 2.7** voor een overzicht van brongebruik in de presentatieadviesboeken). Retentieadviezen in presentatieadviesboeken worden zelden onderbouwd met expliciete verwijzingen naar academische bronnen. In het zeldzame geval van een heldere referentie aan een academische studie kan betwijfeld worden hoe accuraat de onderzoeksresultaten gevolgd zijn bij het formuleren van toegankelijke presentatieadviezen. Om hun adviezen te staven, putten adviseurs vaak uit andere bronnen dan academische publicaties, zoals (anekdotische) ervaringen van bekende sprekers.

Hoewel de uitdaging voor schrijvers van presentatieadviesboeken om een balans te vinden tussen helder, aantrekkelijk en goed onderbouwd advies niet moet worden onderschat, zouden uitgebreidere beschrijvingen, voorbeelden en bronvermeldingen lezers helpen om retentietechnieken te kiezen die geschikt zijn voor specifieke presentatiesituaties. Meer verwijzingen naar inzichten uit de geheugenpsychologie zouden de rol van retentie als retorisch doel voor een spreker en als functie van specifieke retorische technieken beter benadrukken.

Gebruik van retentietechnieken in de spreekpraktijk

Hoofdstuk 3 laat zien hoe zeven retentietechnieken in de praktijk toegepast worden in presentaties en speeches. Het hoofdstuk heeft een tweeledig doel: (1) het toont op welke manier in adviesboeken aanbevolen retentietechnieken worden toegepast in verschillende presentatiesituaties en (2) het bevat gedetailleerde voorbeelden van technieken die inzicht geven in mogelijke varianten en specifieke (stilistische) kenmerken, en biedt daarmee uitgangspunten voor het ontwerp van studies om retentie-effecten te meten. Vijf geselecteerde technieken zijn gerelateerd aan organisatie (*partitio*, aankondiging van het slot, cirkeltechniek, samenvatting en overgang/transitie); twee technieken zijn voornamelijk verbonden aan elaboratie (anekdote en vraagfiguren; **paragraaf 3.1** behandelt de selectie van de technieken).

Presentatie- en speechteksten van drie verschillende soorten sprekers – onderzoekers, politici en TED-sprekers – zijn geanalyseerd om te onderzoeken hoe sprekende professionals en professionele sprekers deze retentietechnieken toepassen in verschillende presentatiesituaties. De drie corpora bestaan elk uit zestien teksten en verschillen in kenmerken als het doel van de speech, samenstelling van het publiek en de presentatiecontext. Het belangrijkste doel van onderzoekers is informeren, politici beogen met name te overtuigen en TED-sprekers willen vooral inspireren (zie **paragraaf 3.2** voor de constructie en kenmerken van de drie corpora speechteksten).

Het startpunt van de retorische analyse was het definiëren van precieze tekstenkenmerken van de geselecteerde organisatie- en elaboratietechnieken. Deze kenmerken werden vervolgens gebruikt om deze technieken te detecteren en van een label te voorzien in de presentatieteksten van onderzoekers, politici en TED-sprekers. Deze stap werd uitgevoerd door verschillende beoordelaars, wat resulteerde in een voldoende tot goede interbeoordelaarsbetrouwbaarheid. Daarna werden de kwantitatieve en kwalitatieve resultaten per type spreker vergeleken en geïnterpreteerd in de context van de retorische situatie (zie **paragraaf 3.3** voor een uitgebreide beschrijving van de analysemethode).

Retentieadviezen in het licht van de spreekpraktijk

Kwantitatief gezien worden sommige frequent geadviseerde retentietechnieken minder vaak door de onderzoekers, politici en TED-sprekers toegepast dan verwacht. Een voorbeeld is de samenvatting: onderzoekers gebruiken deze slottechniek het meest, wat aansluit bij het feit dat adviseurs de samenvatting regelmatig relateren aan de context van informatieve speeches. De helft van de onderzoekspresentaties bevat echter geen samenvatting, terwijl het hoofddoel informatief lijkt. Daarnaast gebruiken de politici geen enkele samenvatting; hoewel ze voornamelijk beogen te overtuigen, is het volledig ontbreken van samenvattingen opmerkelijk. Presentatieadviesboeken zouden vaker kunnen benadrukken dat het gebruik van retentietechnieken contextafhankelijk is (zie **paragrafen 3.4.1 en 3.5.1** voor alle kwantitatieve resultaten).

Kwalitatief gezien variëren de toegepaste retentietechnieken in de praktijk qua inhoud, lengte en stijlkenmerken. Deze observatie contrasteert met de weinige voorbeelden van retentietechnieken in presentatieadviesboeken, die vaak een enkele variant van een techniek weergeven die aansluit bij de opvattingen van de betreffende adviseur over een ‘goede’ spreekpraktijk. Twee voorbeelden: ten eerste zijn er zowel zeer beknopte samenvattingen (twee tot drie zinnen) als behoorlijk lange recapitulaties (soms meer dan 10% van de speechlengte) aangetroffen. Sommige samenvattingen bevatten nauwelijks enige structuurmarkeerders (signaalwoorden), terwijl in andere samenvattingen de structuur expliciet aangeduid wordt; in enkele gevallen lijken stilistische herhalings technieken als anaforen of parallelle zinsconstructies de plaats in te nemen van structuurmarkeerders. Ten tweede zijn sommige anekdotes rijke, levendige verhalen die relevant lijken voor de belangrijkste boodschap van de speech, waar andere anekdotes slechts enkele, nogal abstract beschreven narratieve elementen bevatten. Mogelijk beïnvloeden variaties in lengte,

inhoud en stijl retentie op een verschillende manier (zie **paragrafen 3.4.2–3.4.5, 3.5.2 en 3.5.3** voor uitgebreide voorbeelden van toegepaste technieken in de speech-corpora).

Voorkeuren van sprekers en varianten van technieken in de praktijk

Zoals een chef-kok het juiste evenwicht zoekt tussen ingrediënten van een gerecht, zo moeten sprekers een evenwicht vinden tussen het doel van hun presentatie, de retorische technieken die ze overwegen te gebruiken en andere variabelen in de retorische situatie. Onderzoekers, politici en TED-sprekers lijken dan ook verschillende voorkeuren voor (varianten van) retentietechnieken te hebben.

Onderzoekers. In overeenstemming met hun informatieve doel selecteren de onderzoekers voornamelijk organisatietechnieken. Ze gebruiken meer *partitio*'s, overgangszinnen, aankondigingen van het slot en samenvattingen dan de politici en TED-sprekers. Onderzoekers gebruiken meestal structuurmarkeerders om de organisatietechnieken te benadrukken. De cirkeltechniek, die vaak minder expliciet de nadruk legt op de presentatiestructuur, was minder populair bij deze groep sprekers.

Onderzoekers passen elaboratietechnieken niet zo frequent toe als politici en TED-sprekers. Van de verschillende soorten vragen die onderzocht zijn, hadden onderzoekers de voorkeur voor de *subiectio* (een vraag stellen en deze direct beantwoorden); dit type vraag kan naast zijn elaboratieve functie ook ingezet worden voor structuurdoeleinden.

Vanuit het perspectief van de retorische situatie kan de voorkeur van onderzoekers voor expliciete organisatietechnieken op enkele manieren worden verklaard. Ten eerste hechten ze waarschijnlijk belang aan retentie vanwege hun intentie om te informeren. Daarnaast is het gebruik van structuurmarkeerders mogelijk inherent aan het presentatieonderwerp; zo staan de onderzoekers soms uitgebreid stil bij een complexe onderzoeksmethode. Daarnaast zijn onderzoekers sprekende professionals, wat betekent dat ze hun presentatie mogelijk niet nauwgezet hebben kunnen voorbereiden en minder geneigd zijn technieken toe te passen die getuigen van vakmanschap en een gepolijste stijl (zoals een anekdote).

Politici. De politici selecteren retentietechnieken die passen bij hun belangrijkste doel (overtuigen). Ze prefereren elaboratietechnieken boven expliciete organisatietechnieken. Politici stellen vragen meestal met het doel om elaboratie te stimuleren, bijvoorbeeld door de *quaestio* (een vragenreeks) toe te passen. Het corpus politieke speeches bevat enkele lange *quaestio*'s (opstapelingen tot soms tien vragen) die gericht lijken op het versterken van emoties (een pathos-effect).

In de categorie organisatietechnieken zijn politici de kampioenen van de cirkeltechniek. Deze techniek legt minder expliciet de nadruk op de presentatiestructuur en zorgt volgens adviseurs voor een 'afgerond gevoel' bij het publiek. Politici lijken minder gecharmeerd van expliciete structuurmarkeerders: ze gebruiken

geen enkele samenvatting, slechts één *partitio* is aangetroffen en ze passen overgangszinnen het minst vaak toe vergeleken met onderzoekers en TED-sprekers.

Kenmerkend voor de retorische situatie van politici is het feit dat ze professionele sprekers zijn met het doel te overtuigen en hun imago (ethos) vorm te geven. Voor politici lijkt er meer op het spel te staan dan voor onderzoekers: delen van hun voordracht worden mogelijk verspreid onder een divers publiek (electoraat) via verschillende media. Om die reden vinden politici expliciete organisatie-technieken mogelijk te ‘didactisch’ en weinig creatief, waardoor ze niet (voldoende) bijdragen aan een positief ethos en de overtuigingskracht van de speech.

TED-sprekers. TED-sprekers zijn geneigd retentietechnieken te selecteren die overeenstemmen met hun doel om te inspireren (een doelstelling gekenmerkt door een mix van informatieve en persuasieve elementen). Ze richten zich met name op elaboratietechnieken: van de drie typen sprekers gebruiken ze de meeste anekdotes en vragen. Daarnaast onderscheiden de TED-sprekers zich ook door hun uitvoering van de retentietechnieken; ze lijken tijd te steken in het zorgvuldig stilistisch verwoorden van pakkende zinnen.

TED-sprekers zijn anekdote-adepten. Hun voorkeur voor deze elaboratietechniek blijkt niet alleen uit het aantal anekdotes dat ze toepassen, maar ook uit het feit dat hun anekdotes vaak lang en levendig zijn, veel narratieve elementen bevatten en relevant lijken binnen de presentatie. Verder prefereren TED-sprekers de retorische vraag, die het publiek aan het denken kan zetten.

Het belangrijkste verschil in het gebruik van organisatie-technieken door onderzoekers en TED-sprekers is hun stijl: TED-sprekers gebruiken meestal minder structuurmarkeerders die letterlijk naar onderdelen van de toespraak verwijzen, zoals het slot. Als aankondiging van het slot gebruiken ze bijvoorbeeld geregeld een frase als “I want to leave you with this”.

De retorische situatie van de TED-sprekers biedt inzicht in hun gebruik van retentietechnieken. TED-sprekers kunnen worden omschreven als professionele sprekers, zeker in vergelijking met de onderzoekers in hun presentatiecontext (een wetenschappelijk congres). De TED-talks kunnen potentieel een groot (online) publiek bereiken, waardoor de urgentie groter is om de presentatie intensief voor te bereiden. Hun doelstelling te inspireren kan een reden zijn voor de focus van TED-sprekers op narratieve technieken als de anekdote en hun gevarieerde formuleringskeuzes van organisatie-technieken; TED-sprekers willen tot op zekere hoogte informatie overbrengen, maar de verwachting van het publiek dat het een aantrekkelijk verhaal zal horen en het belang van de gelegenheid leidt tot meer aandacht voor de verwoording.

Retentie-effecten van drie retorische slottechnieken

Hoofdstuk 4 rapporteert over twee experimentele studies naar de retentie-effecten van drie retorische technieken in een informatieve presentatie. De drie geselecteerde technieken worden vaak gebruikt worden in het slot van toespraken: de ‘aankondiging van het slot’ (“ik rond af”), ‘cirkeltechniek’ (verwijzing naar de inleiding) en

‘samenvatting’. Deze slottechnieken zijn om twee redenen onderzocht. Ten eerste is het slot het deel van de rede dat het meest frequent wordt gekoppeld aan retentie in presentatieadviesboeken. Deze drie technieken – in het bijzonder de samenvatting – worden daarbij regelmatig vermeld als strategieën om een presentatie memorabel te maken. Ten tweede zijn in de presentaties en speeches van onderzoekers, politici en TED-sprekers verschillende varianten van deze drie technieken aangetroffen. Onderzoekers, met als hoofddoel ‘informereren’, gebruiken organisatietechnieken het vaakst.

Ontwerp van de twee experimenten

Het eerste experiment was gericht op de aankondiging van het slot en de cirkeltechniek (**paragraaf 4.1.1** bespreekt deze twee technieken uitvoeriger). Twee varianten van twee informatieve presentaties over verschillende onderwerpen zijn ontworpen (vier presentatieversies in totaal): een variant met de twee slottechnieken en een variant zonder deze technieken (zie **paragrafen 4.1.2 en 4.1.3** voor de experimentele opzet). Deze presentaties zijn opgenomen en gehouden door een ervaren spreker. Proefpersonen (studenten van de TU Delft en Universiteit Leiden, N=358) werd één van de opgenomen versies getoond in een onderwijssetting (college communicatieve vaardigheden). Daarna vulden ze een vragenlijst in die bestond uit meerkeuzevragen over informatie uit de presentatie en stellingen over de waardering van de presentatie (vijfpunts-Likertschaal). Om retentie van informatie uit het slot te kunnen meten was er nieuwe informatie toegevoegd aan het slot van de presentatie. De verwachting was dat de presentatieversie met beide slottechnieken zou zorgen voor een hogere mate van informatieretentie en hogere waardering van het slot dan de presentatieversie zonder slottechnieken.

Het tweede experiment draaide om de samenvatting in het slot van een informatieve presentatie. Op basis van adviezen en spreekpraktijk werden twee belangrijke varianten van de samenvatting onderscheiden: een herhaling van de presentatiestructuur, waarbij op een abstract niveau de onderwerpen uit de presentatie nog eens benoemd worden (een indicatieve samenvatting) en een inhoudelijke herhaling van de kernpunten uit de presentatie (een informatieve samenvatting). De informatieve samenvatting in dit experiment was een zogenaamde ‘retorische samenvatting’: het was een selectie van belangrijke kernpunten gemaakt door de spreker en daarmee geen uitputtende samenvatting van alle behandelde onderwerpen in de presentatie (zie **paragraaf 4.2.1** voor een overzicht van samenvattingsvarianten).

Drie varianten van een presentatie over de communicatiestrategie ‘framing’ werden opgenomen: de eerste zonder samenvatting, de tweede met een indicatieve samenvatting en de derde met een informatieve samenvatting (zie **paragrafen 4.2.2 en 4.2.3** voor de experimentele opzet). Proefpersonen (studenten van de TU Delft, N=284) werd één van de opgenomen presentatieversies getoond in een onderwijssetting (college communicatieve vaardigheden). Daarna vulden ze een vragenlijst in die bestond uit open vragen gericht op reproductie van de kernpunten uit de presentatie, meerkeuzevragen over de inhoud van de presentatie en stellingen

over de waardering van de presentatie (vijfpunts-Likertschaal). Anders dan bij het eerste experiment werd twee tot drie weken later een post-test uitgevoerd om retentie-effecten op een langere termijn te kunnen meten. De post-test bestond uit een herhaling van de open vragen gericht op de reproductie van kernpunten uit de presentatie. De hypothesen waren tweeledig: (1) de presentatieversies met een samenvatting leiden naar verwachting tot een hogere mate van retentie en hogere waardering dan de versie zonder samenvatting en (2) de presentatieversie met een informatieve samenvatting leidt naar verwachting tot een hogere mate van retentie en hogere waardering dan de versie met een indicatieve samenvatting.

Resultaten: slottechnieken kunnen leiden tot een hogere mate van retentie

De resultaten van de experimenten tonen dat het gebruik van een aankondiging van het slot en een informatieve samenvatting in een informatieve presentatie kan leiden tot een hogere mate van informatieretentie door het publiek. Het gebruik van een informatieve samenvatting leidde bovendien tot een groter retentie-effect op de langere termijn vergeleken met de twee andere versies van het samenvattings-experiment. De cirkeltechniek lijkt het onthouden te bevorderen van in het slot herhaalde informatie uit de inleiding, maar niet van overige informatie die in het slot vermeld wordt. Bovendien is een neveneffect dat twee van de onderzochte (varianten van) technieken de waardering van het publiek positief beïnvloeden: de cirkeltechniek versterkte het ‘gevoel van afgerondheid’ bij de luisteraar, terwijl de informatieve samenvatting zorgde voor een hogere publiekswaardering van het slot vergeleken met een presentatie zonder samenvatting.

De experimenten in deze dissertatie laten zien dat de drie onderzochte slottechnieken van toegevoegde waarde kunnen zijn voor sprekers in een informatieve presentatie. De positieve retentie- en waarderingseffecten kunnen echter afhankelijk zijn van twee factoren: de specifieke variant van de techniek en de mate waarin het publiek betrokken is bij en geïnteresseerd is in het presentatieonderwerp.

De specifieke variant van retorische techniek kan het effect op retentie bepalen. In het samenvattingsexperiment had alleen de informatieve retorische samenvatting een positief effect op informatieretentie door het publiek. De indicatieve samenvatting zorgde niet voor een hogere informatieretentie en leidde zelfs tot een vergelijkbare reproductie van de kernpunten uit de presentatie als de versie zonder samenvatting. Als het gaat om informatieretentie kan de keuze voor een specifieke variant van een retorische techniek dus het verschil maken.

De mate van betrokkenheid en interesse van het publiek kan het retentie-effect van een specifieke retorische techniek ook beïnvloeden. In het eerste experiment, dat ging over de aankondiging van het slot en de cirkeltechniek, werden twee informatieve presentaties met verschillende onderwerpen gebruikt (hierna: presentatie 1 en 2). De resultaten van presentatie 1 toonden een hogere informatieretentie van luisteraars naar de versie met slottechnieken, maar de resultaten van presentatie 2 lieten geen verschil in retentie-effecten zien tussen de versies met en zonder slottechnieken. Het onderwerp van presentatie 2 werd meer gewaardeerd en

nuttiger gevonden door de proefpersonen. Dit is een indicatie dat de mate waarin het publiek geïnteresseerd is in en betrokken is bij het onderwerp van invloed is op retentie. Luisteraars die de inhoud van de presentatie waarderen en betrokken zijn bij het onderwerp hebben mogelijk minder behoefte aan structuurmarkeerders en signaalformuleringen die de aandacht op het slot vestigen.

Waarde van de dissertatie: retentie als kernbegrip in retorische theorie en praktijk

Deze dissertatie levert op verschillende manieren een bijdrage aan retorisch onderzoek. Door retorische theorie en geheugenpsychologie explicieter met elkaar te verbinden, benadrukt deze studie dat retorica een interdisciplinair onderzoeksveld is. De encodeerprincipes organisatie, elaboratie en visualisatie kunnen inzicht geven in de manier waarop retorische technieken kunnen bijdragen aan retentie. Omgekeerd kan retorische theorie inzichtelijk maken hoe het samenspel tussen verschillende variabelen in een presentatiesituatie retentie kan beïnvloeden. Daarmee kan een retorische benadering een waardevolle aanvulling zijn voor disciplines waarin presentatiesituaties onderwerp van onderzoek kunnen zijn (zoals onderwijspsychologie). Daarnaast wordt in deze dissertatie een combinatie van verschillende kwantitatieve en kwalitatieve onderzoeksmethodes toegepast: systematisch literatuur- of corpusonderzoek, retorische analyse van presentatieteksten en experimenteel onderzoek. Deze studie toont daarmee aan dat een kwantitatieve aanpak – vergezeld van een kwalitatief perspectief – van toegevoegde waarde kan zijn in retorisch onderzoek.

De dissertatie draagt op twee manieren bij aan de retorische praktijk. Ten eerste biedt de studie een uitgebreid overzicht van de meest frequente presentatieadviezen over retentie, dat als basis kan dienen voor verder onderzoek en een bron van inspiratie kan zijn voor de retorische beroepspraktijk (bijvoorbeeld voor docenten en studenten). Ten tweede bevat de studie gedetailleerdere inzichten in het gebruik van enkele specifieke retorische retentietechnieken in de spreekpraktijk en hun effecten in een informatieve presentatie. Dat is waardevolle informatie voor sprekers die moeten bepalen welke retorische technieken passend zijn voor hun presentatie en hoe ze deze precies kunnen toepassen, en voor onderwijsprofessionals die deze sprekers coachen en begeleiden.

De toekomst van retorisch retentieonderzoek

De drie methodes die gebruikt zijn in deze dissertatie kunnen in toekomstig retorisch retentieonderzoek verfijnd worden. Enkele voorbeelden: ten eerste kan het corpus van moderne presentatieadviesboeken worden aangevuld met recentere (online) publicaties. Ten tweede kan de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid van de retorische analyse van presentatieteksten verder verbeterd worden door beoordelaars nog uitvoeriger voor te bereiden en trainen. Ten slotte zouden toekomstige experimentele studies zich kunnen richten op meer verschillende boodschappen (presentaties), andere samenstellingen van het publiek, of het repliceren van een van de experimenten uit deze studie.

Daarnaast kunnen andere onderzoeksmethoden leiden tot nieuwe, aanvullende resultaten. Naast presentatie- en speechanalyses door retorica-onderzoekers zou publieksonderzoek meer centraal kunnen staan, bijvoorbeeld gericht op de receptie van presentaties. Verder kunnen enquêtes onder het publiek van live-presentaties en opgenomen of online speeches en interviews met sprekers over hun intenties, doelen en voorbereiding meer inzicht geven in de retorische retentiesituatie. Op deze manier kan toekomstig retorische retentieonderzoek een scherper beeld vormen van memorabele boodschappen in presentaties; een beeld dat deze dissertatie alvast met enkele brede penseelstreken en een paar gedetailleerde toetsen heeft neergezet.

