



Geef mij het woord

Pleitbezorger van beroep zijn, maakt iemand niet per definitie tot een groot verteller. Hoe til je een toespraak van goed naar onvergetelijk? Frank van Hoorn, speechschrijver en mede-oprichter van De Spraakmakers, legt uit.

Bill Clinton is een geweldige redenaar. Althans, dat hoor je vaak beweren. Maar toen de toenmalige gouverneur van Arkansas in 1988 sprak op de Democratische conventie, was het publiek niet bijster onder de indruk. De bedoeling was dat Clinton een korte toespraak zou geven over presidentskandidaat Michael Dukakis. Maar hij sprak twee keer langer dan afgesproken, 33 minuten, en zijn verhaal schoot alle kanten op. Het publiek liet zijn onvrede duidelijk blijken. Toen Clinton het einde van de toespraak aankondigde, werd hij zelfs sarcastisch toegejuicht.

Je kunt hier minstens twee dingen van leren. Een: al kun je nog zo fraai spreken, zonder een goede tekst wordt het niks. Twee: een goede toespraak is meestal kort en altijd helder. Tenzij je verwarring wilt zaaien, natuurlijk. Maar dat is bijna nooit het geval. Wat ook bijna niet voorkomt, is een diepe wens om je toehoorders te vervelen. Toch zijn veel toespraken nogal slaapverwekkend, verzaagd als ze zijn met droge feiten en dorre cijfers.

Doeltreffender is het om een meeslepend verhaal te vertellen. Velen vinden 'I have a dream' van Martin L. King de beste toespraak aller tijden. Kings boodschap is door en door politiek, maar in de tekst zul je vergeefs zoeken naar 'beleid' en het bijbehorende Mandarijnenproza. Ook bedragen, definities en percentages ontbreken.

De kracht van Kings toespraak zit, naast retorische techniek, in de eenvoudige verhaalstructuur. Eerst het verleden, dan het heden en tot slot de toekomst. Inderdaad, zoals een sprookje: er was eens, op een dag, en ze leefden nog lang en gelukkig. Het grote voordeel van zo'n structuur is dat iedereen het gemakkelijk kan navertellen. Dat is belangrijk, als je iets te verkopen hebt – of het nou een idee, een product of het standpunt van je cliënt is.

Niet toevallig heeft 'Connecting the Dots' van Apple-oprichter Steve Jobs een soortgelijke, eenvoudige struc-

tuur. Geboorte, leven en dood. Deze speech bewijst bovendien de waarde van een persoonlijke aanpak. Een goede toespraak laat zien wie je bent en waar je voor staat. Jobs vertelt korte verhalen over zijn studententijd, over tegenslag in zaken en over zijn gevecht tegen kanker. Telkens legt hij het verband tussen deze verhalen en zijn bedrijf. Met andere woorden: eerst het waarom (gevoel), dan pas het hoe (verstand). En dat werkt. Op YouTube is 'Connecting the Dots' al ruim 19 miljoen keer bekeken.

Een goede toespraak is dus een kort, helder en na te vertellen verhaal over wie je bent en waar je voor staat. Maar daarmee ben je er niet. Om van goed naar geweldig te gaan, heb je minstens één onvergetelijke zin nodig. Denk aan 'Ask not what your country can do for you, ask what you can do for your country' van John F. Kennedy. Denk aan 'Wollt ihr den totalen Krieg?' van Joseph Goebbels. Of denk aan 'Nederland is de zieke man van Europa' van Ruud Lubbers.

Toegegeven, het is niet makkelijk een onvergetelijke zin te bedenken. Maar gelukkig kun je putten uit de voorraad retorische trucs. Het citaat van Kennedy is bijvoorbeeld een chiasme. De zinsnede van Goebbels is een retorische vraag. En het fragment van Lubbers is een metafoor. Deze en andere technieken helpen om een boodschap zo te verwoorden dat zij (langer) blijft hangen bij je publiek. Maar doe het wel met mate en alleen op de juiste plaats. Een spervuur van spitsvondigheden of te grote nadruk op futiliteiten is al snel potsierlijk.

Is dit alles? Nee, want ook de spreker telt. Duidelijk praten, niet te veel uitweiden, contact maken met je publiek – het is erg belangrijk. Maar schrijven blijft de basis. Dat is de les van Clinton: een slechte toespraak met een goede tekst is bijna net zo onwaarschijnlijk als een goede toespraak met een slechte tekst.