

**NOOT:** Door een drukfout staat de verkeerde opdracht bij het verkeerde hoofdstuk. Betrouwbaarheid en representativiteit behandelen we in debatvaardigheden deel 5. Op bladzijde 93 van je opdrachtenboek moet staan:

Hoe staat het met jouw overtuigingskracht? Kun jij je ouders makkelijk overhalen tot de aanschaf van een nieuwe gadget of kiezen van de vakantiebestemming die jou het leukste lijkt? Luisteren jouw vrienden naar jou als jullie plannen maken voor het weekend of volg je liever anderen?

In deze denkopdracht ga je verder dan logisch redeneren: je zult de rest van de klas moeten overtuigen van jouw gelijk. Om dit goed te kunnen doen ga je te rade bij bekende filosofen. Zij leren je de basis van de retorica: de kunst van het overtuigen!

## Inleiding

In deze opdracht leer je hoe je je mening over een stelling zo overtuigend mogelijk kan brengen. Hierbij maken we gebruik van kennis uit de klassieke oudheid. In het oude Griekenland was effectief en overtuigend schrijven en spreken -retorica- een belangrijke vaardigheid voor iedereen die in de samenleving op hoog niveau wilde functioneren.

Naast een aantal tips en trucs uit de oudheid, ga je gebruik maken van betrouwbare informatie (systeem 2) en bekijk je hoe je op het gevoel van de luisteraar kan inspelen (systeem 1). Zo word jij een meesterspreker!

## Overtuigende speeches uit de geschiedenis

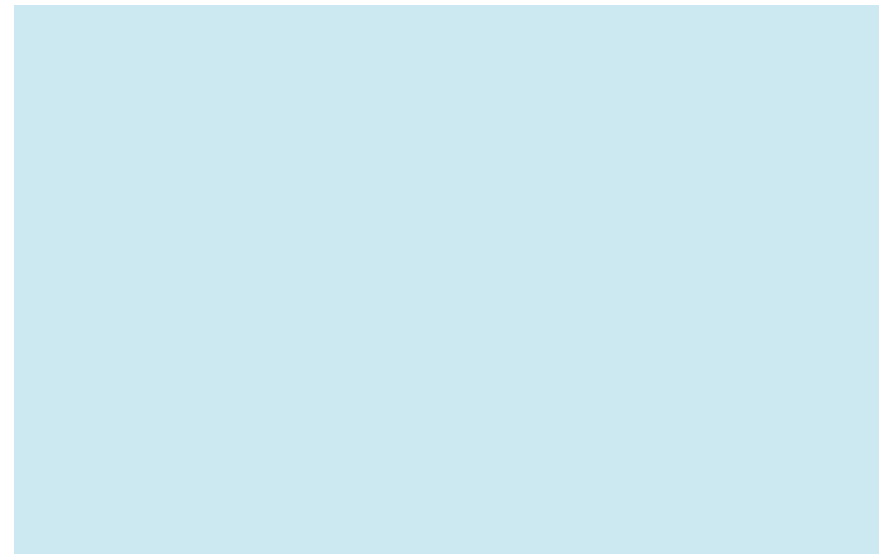
Hieronder staan twee links naar filmpjes van wereldberoemde speeches. De eerste speech betreft 'I have a dream' van Martin Luther King, de tweede speech is gefilmd tijdens het eerste grote publieke optreden van Barack Obama op een partijcongres van de Democraten. Destijds had haast nog niemand van hem gehoord. Zijn optreden bij dit congres staat ook wel bekend als 'de speech die Obama president maakte'

[https://youtu.be/\\_yOBncaiito?t=65](https://youtu.be/_yOBncaiito?t=65)

<https://youtu.be/RgFJKQTJ3V4?t=80>

**Tip!** je hoeft niet de volledige speeches te bekijken. Vijf tot tien minuten per speech is voldoende.

- 1) Noteer zoveel mogelijk punten waardoor deze speeches volgens jou zo goed en overtuigend zijn. Let daarbij zowel op de manier van spreken als de inhoud van de boodschap.



### Overtuigen volgens de grieken: drie manieren

In de griekse oudheid onderscheidde men drie manieren om mensen te overtuigen: ethos, logos en pathos

**Ethos:** jezelf neerzetten als geloofwaardig, moreel en betrouwbaar persoon.

**Pathos:** de emotie van mensen aanspreken, bijvoorbeeld angst, boosheid of verlangen

**Logos:** argumenteren op basis van logische argumenten: statistieken, oorzaak-gevolg redeneringen.

- 2) Hoe herken je deze manieren terug in de speeches van King en Obama? Geef per manier ten minste één voorbeeld.

- 3) Beargumenteer per manier of het meer aanspraak doet op systeem 1 of op systeem 2 van de luisteraar.

### Overtuigen door opbouw

Naast het gebruik van ethos, logos en pathos om toehoorders te overtuigen, hielden de grieken ook een vaste opbouw aan om een zo sterk mogelijk verhaal neer te zetten. Deze opbouw bestaat uit zes vaste onderdelen. Ook nu nog wordt (een deel van) deze opbouw vaak aangehouden bij het schrijven van betogen en speeches.

**Exordium:** een goede introductie waarin je zorgt voor aandacht en begrip van de luisteraar.

**Narratio:** een inleiding van het daadwerkelijke onderwerp of verhaal.

**Propositio:** het innemen van een standpunt

**Partitio:** een uitleg van hoe je je verdediging gaat houden. (Bijvoorbeeld hoeveel argumenten je gaat gebruiken, de argumenten kort noemen (in één zin, zonder verdere uitleg, dit komt bij het volgende deel).

**Argumentatio:** daadwerkelijke verdediging, bestaande uit bewijsvoering, weerlegging van tegenargumenten en eventueel verdere uitwijding.

**Peroratio:** een pakkend slot

- 4) In hoeverre herken je deze opbouw terug in de speeches van King en Obama? Geef uit beide speeches een voorbeeld van een specifiek onderdeel dat je herkent.

### Aan de slag

Nu je meer hebt geleerd over retorica, is het tijd om de opgedane kennis toe te passen bij het verdedigen of aanvallen van de stelling van dit hoofdstuk. Die luidt:

**'DE OVERHEID MOET ZORGEN  
DAT EVENVEEL MEISJES ALS JONGENS  
KIEZEN VOOR EEN TECHNISCHE STUDIE'**

Al jaren is het een punt van discussie: Als je naar de cijfers kijkt, zijn meisjes en vrouwen sterk ondervertegenwoordigd in technische studies en beroepen. Wat is de reden van de ondervertegenwoordiging? Dit is niet zomaar uit de cijfers af te lezen. Heeft het te maken met presentatie van deze studies en beroepen, is die te 'mannelijk'? Zijn vrouwen daadwerkelijk minder geïnteresseerd of minder goed in techniek? Of is er nog een andere reden?

- 5) Geef jouw eerste reactie op de stelling.

- 6) Lees het onderstaande artikelen en haal hieruit argumenten voor en/of tegen de stelling.

[Artikel Trouw met Cocky Booij](#)

[Artikel Trouw met Chery Bernadina](#)

- 7) Ga op zoek naar andere bronnen over dit onderwerp en verzamel zoveel mogelijk informatie en argumenten voor én tegen. Noteer deze kort.

- 8) Schrijf een vurig betoog voor of juist tegen de stelling. Draag het betoog voor aan een groepje of aan de klas. Gebruik de opbouw uit de oude leer van de retorica. Maak gebruik van zowel ethos, logos als pathos en de klassieke retorische opbouw (Exordium, Narratio, enz).  
Denk ook aan de manier waarop King en Obama hun speech voordragen: het mag best een beetje dramatisch.

