

Spreken als Barack Obama

Yes, we can!

Bijna iedereen is het erover eens dat Barack Obama een van de grootste sprekers van dit moment is. Tijdens zijn campagne in 2008 kreeg de huidige Amerikaanse president mensen letterlijk in beweging en beroering. Zijn 'Yes, we can' omarmden velen als symbool van vernieuwing en hoop. Wat is zijn geheim? En wat kunnen wij ervan leren? ISAÄK MOL

"Two thousand years ago the proudest boast was "civis Romanus sum". Today, in the world of freedom, the proudest boast is "Ich bin ein Berliner!"... All free men, wherever they may live, are citizens of Berlin, and, therefore, as a free man, I take pride in the words "Ich bin ein Berliner!".'

Een citaat van een van de beroemdste toespraken ooit, uitgesproken door John F. Kennedy op 26 juli 1963 voor het West-Berlijnse stadhuis. Duitsland was toen nog (tot 1989) verdeeld in Oost en West en Berlijn lag in Oost-Duitsland. De stad zelf was eveneens verdeeld: West-Berlijn was onder Amerikaanse, Engelse en Franse controle en Oost-Berlijn onder Russische. De West-Berlijners vreesden in 1963 een Russische invasie: het was het hoogtepunt van de Koude Oorlog. Met zijn 'ich bin ein Berliner' steunde Kennedy de bevolking van West-Berlijn op een niet mis te verstane wijze. Een wezenlijk aspect van een grootse toespraak is de morele relevantie. Het publiek

wordt emotioneel geraakt, verbindt zich en komt in beweging. Kenmerkende woorden krijgen dan de kracht van wat we tegenwoordig een icoon noemen: een symbool van iets groter en met een betekenis van zichzelf.

Retorica

Een speech is een communicatiemiddel, waarbij de spreker een boodschap uitzendt. Dat gebeurt in de praktijk veel vaker: iedereen die iets vertelt, zendt informatie en hoopt gehoord te worden. In hoeverre dat lukt heeft te maken met zijn retorische vaardigheden. Als vader van de retorica, de leer van welsprekendheid en overtuigingskracht, stelde Aristoteles, reeds in de vierde eeuw voor Christus, dat een spreker overtuigend is als zijn persoon klopt met zijn verhaal (zijn 'ethos'), als hij inspeelt op angst, boosheid, hoop en andere emoties van het publiek ('pathos') en als zijn boodschap helder gestructureerd, logisch en goed beargumenteerd is ('logos'). En dat allemaal tegelijk!

Een goed redenaar spreekt voorts als ware het kunst ('ars') en is daarin geoefend ('usus').

Kennedy had dat allemaal op die julidag in 1963: de juiste woorden (logos), hij stond namens de 'hele vrije wereld' in een traditie van 2000 jaar beschaving (ethos), gaf de mensen de steun die ze nodig hadden en deed het morele appel op het Oostblok om geen invasie te plegen (pathos). Kennedy sprak bovendien uit het hoofd (usus), met slechts enkele steekwoorden op zijn spreekkaarten; precies zoals Cicero, de bekende Romeinse redenaar uit de eerste eeuw voor Christus, het wilde, omdat contact met het publiek zo essentieel is. En dat allemaal in precies vier woorden Duits. Redenaarskunst.

Lenige bariton

Terug naar Obama die, sterk beïnvloed door Kennedy, de huidige maatstaf is van de toespraak. Zijn toespraken klinken als muziek: het is de klank die de inhoud draagt en de

inhoud die klank geeft. Je luistert naar zijn lenige bariton, zijn gebruik van hoog, laag en stilte, naar zijn stilistische herhalingen en je voelt de hoop die hij uitdraagt. We nemen drie typische Obama-kenmerken onder de loep.

Zwarte Amerikaan

Allereerst doet zijn persoon er toe. Als je zijn toespraken op PowerPoint presenteert of gewoon voordraagt, gaat alle kracht verloren. Hij spreekt uit het hoofd, of eigenlijk van de autocue (geprojecteerd van onderaf op een glazen plaat) en doet dat zo goed dat hij tijdens het spreken contact met je maakt. Hij gebruikt toonhoogtes in zijn stem: zijn timbre gaat omhoog als er wat gaat gebeuren, hij versnelt, valt dan even stil en gaat lager verder: *yes we can* Maar meer dan dat heeft hij ook zichzelf als zwarte Amerikaan neergezet als symbool van wat Amerika kan. Dit eigen 'frame' maakte hij in zijn doorbraakrede in 2004:

'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.'

Herhaling

De stijlfiguren die hij toepast, zijn beslist muzikaal. Hij gebruikt de anafoor, ook al in het frame van de zwarte politicus hierboven. Een anafoor is het hergebruik van het begin van een zin: 'I stand here'. De anafoor droeg ook het beroemde deel van zijn toespraak in South-Carolina (januari 2008):

'Don't tell me we can't change. (pauze) Yes, we can. Yes, we can change. Yes, we can. (pauze) Yes, we can heal this nation. Yes, we can seize our future (...).'

Grappig genoeg gebruikt Obama dit soort 'soundbites' tegelijk om zijn verhaal te structureren. Het is de structuur van de moderne tijd. Als hij 'Yes, we can' zegt, gaat het over geloof en hoop op verandering en over eigen kracht. 'Now is the time ...' keert telkens terug in zijn speeches als hij



FRONTPAGE/SHUTTERSTOCK.COM

iets wil veranderen of ons in onszelf wil laten geloven. 'Hope is ...' gebruikt hij om vergezichten te schetsen, oplossingen voor zaken die spelen bij zijn gehoor. Het zijn stuwende beelden en structurelementen tegelijk; het publiek scandeert ze vaak mee, waardoor zijn verhaal die muzikale lading nog meer krijgt.

Positief en krachtig

Een derde aspect is dat hij zo voortdurend

verbindt, zoals in het citaat boven met zijn ouders, zichzelf, zijn dochters én Amerika, dat het een frame voor zijn eigen politiek wordt. Zijn boodschap is positief en krachtig geformuleerd. Waar andere politici, zeker ook in Nederland, vaker negatief, afbrekend of zelfs kwetsend zijn.

'The walls between old allies on either side of the Atlantic cannot stand. The walls between the countries with the most and those with the least cannot stand. The walls between races and tribes;





natives and immigrants; Christian and Muslim and Jew cannot stand. These now are the walls we must tear down.' (toespraak in Berlijn, 2008).

De herhaling (repetitio) en de anafoor van de opgesomde tegenstellingen maken het ritme in dit citaat. Inhoudelijk geeft hij weliswaar de tegenpolen weer, maar het gaat hem, zo blijkt uit de laatste zin, om de verbinding. Hij stelt zich boven de thema's en partijen (ethos) en geeft richting en hoop. Hij verpakt zijn boodschap bovendien als één grote verbinding, overigens in een typisch Amerikaans-patriottistisch format. Via bijvoorbeeld Ann Nixon-Cooper, een vrouw

Vijf tips om te overtuigen

Misschien zie je jezelf niet meteen sprekend op het podium volgend jaar in Berlijn als herdacht wordt dat Kennedy daar 50 jaar geleden zichzelf als 'Berliner' positioneerde. Maar Obama's vaardigheden kunnen zeker inspireren als je spreekt in het openbaar, op een vergadering het woord neemt of simpelweg iemand wilt overtuigen. Wat moet je vooral doen?

1. Wees jezelf

Obama maakte meteen zijn eigen frame als zwarte politicus die ook blanken aanspreekt en was daarin zichzelf. Probeer niet iets te

het hoofd. Dan ben je immers geconcentreerd op het overbrengen van de boodschap en niet op het reproduceren van een eerder bedacht verhaal.

4. Neem soundbites en stijlfiguren als structuur

In plaats van 'ten eerste', 'ten tweede' en 'tenslotte' gebruikt Obama kenmerkende korte zinnen, opsommingen en herhalingen als structuur van zijn verhaal. Probeer eens dat wat je wilt zeggen, met behulp van bovengenoemde citaten, in 'Obama-taal' te zetten en dat vervolgens gedragen uit te spreken: je merkt dat je met meer trots en passie spreekt.

5. Geef richting

Een goede analyse is fijn, beter wordt het als je ook aangeeft waar het wat jou betreft heen moet. Laat daarin de verschillende belangen zien en verbind deze waar mogelijk. ■

Contact met het publiek is essentieel

van 106 jaar oud die hij opvoert in zijn speeches, vertelt hij wat zij in haar leven allemaal heeft meegemaakt en verbindt zo zaken als Martin Luther King, de man op de maan, de oorlogen, de Great Depression, het heden en de toekomst: *'als mijn dochters zo lang mogen leven als Ann Nixon-Cooper, dan hoop ik dat zij ...'*. En in dat soort verhalen, met die menselijk maat, steeds zijn repeterende 'yes we can', 'hope is ...' of 'now is the time'.

zijn wat je niet bent; wees wat je wel bent en bedenk waarom juist dat belangrijk is. Dat is je frame. Het geeft je morele kracht.

2. Maak contact

Spreek mensen direct aan, maak oogcontact en laat zien dat je er bent.

3. Spreek uit je hoofd

Ok, een paar spreekkaarten mag bij een speech, maar doe het zoveel als mogelijk uit

INFO

De auteur is trainer, coach en adviseur, onder meer op het gebied van effectief communiceren. Zie ook www.isaakmol.nl.