

REDENAARS

HOE OM 'n TOESPRAAK TE SKRYF:

Daar is 4 fases in die proses om 'n goeie toespraak te skryf.

1. BEPLANNING
2. LEES, DINK AAN IDEES EN DOEN NAVORSING
3. SKRYF DIE TOESPRAAK
4. OEFEN DIE AANBIEDING VAN DIE TOESPRAAK

VERSILLENDE Tipes TOESPRAKE

A. MOTIVERINGSTOESPRAAK

1. Wat is jou doel? Bv. om mense aan die beweeg te kry, te inspireer, aan te moedig of te begeester.
2. Hoekom wil jy die mense motiveer?
3. Struktuur: Inleiding, 3 punte, slot.
4. Jy kan aanhalings gebruik.
5. Bronne kan gebruik word.
6. Die doel is nie om 'n standpunt in te neem nie. Die doel is om te INSPIREER.

B. VERMAAKLIKHEIDSTOESPRAAK

1. Dit kan 'n kontroversiële onderwerp wees wat op 'n komiese manier aangebied word. Bly weg van Godsdiens, intelligensie, ras, politiek.
2. Wat wil jy bereik?
3. Struktuur: Inleiding, 3 punte, slot.
4. Betrek die gehoor.
5. Praat uit jou ervaring en verwysingsraamwerk.
6. Gebruik voorbeelde uit jou lewe waarmee die gehoor identifiseer.
7. Kry die gehoor in die holte van jou hand.
8. Jou toespraak kan komies, snaaks en prettig wees, maar dis nie 'n 'show' nie.

C. OORREDINGSTOESPRAAK (ATKV EN OPPIE TONG AF)

Dié redenaarstoepspraak moet OORREED! JY MOET IEMAND VAN IETS OORTUIG. Ander MOET van jou kan VERSKIL!

TEMA EN ONDERWERP

1. Kies 'n TEMA.
2. Formuleer 'n aktuele onderwerp uit die tema. Die onderwerp moet geskik wees vir beredenering. Dit moenie net oordra van inligting wees nie. M.a.w. dit beteken jy moet JA of NEE op die stelling kan antwoord. Bv. Ja, ons moet ophou vleis eet. Nee, vleis moenie uit ons diëte weggelaat word nie.

Bv.

Ons moet gesond lewe. - Almal gaan met jou saamstem, dis nie 'n beredenerende onderwerp nie.

Vleis moet weggelaat word in ons diëte. - Daar gaan mense met jou verskil en jy gaan hulle moet oortuig.

STRUKTUUR

Die voorsitter moet erken word voordat met die inleiding begin word. Voorsitter, dames en here moenie meer as 2 maal tydens die toespraak aangespreek word nie.

NB. Die beoordelaars word nie aangespreek nie.

INLEIDING

1. Treffend!
2. Eie ervarings.
3. Aanhalinge uit gedigte, koerantopskrifte, gesegde, interessante feit.
4. Die onderwerp word eers in die volgende paragraaf aangekondig.

NB. As jy die gehoor se belangstelling kan prikkel met die inleiding, sal hulle na die res van jou toespraak luister.

AANSLUITING

Sluit aan by die inleiding en kondig die onderwerp aan. Bv.

Ek **glo** die mens moet nie vleis eet nie. (Gebruik woorde soos **ek glo**, nie **ek hoop** of **ek gaan** nie – wees selfversekerd dat jy die gehoor GAAN oortuig. Jy hoop nie jy gaan dit doen nie.)

INHOUD

Die inhoud bestaan uit 3 argumente wat jou standpunt moet bewys en ondersteun. Die eerste sin van elke argument moet duidelik uitspel wat jou argument is. Verduidelik in jou eie woorde hoekom jy hierdie argument gebruik. Gebruik navorsing, eie mening, aanhalings, ens.

Eerste argument (Standpunt): Hoekom sê jy so? Rede wat jou standpunt ondersteun in jou eie woorde. **(Verduideliking)**

Gesaghebbende/geloofwaardige bron wat jou standpunt ondersteun. **(Bron)**

Tweede argument (S): Hoekom sê jy so? Rede wat jou standpunt ondersteun in jou eie woorde. **(V)** Gesaghebbende/geloofwaardige bron wat jou standpunt ondersteun. **(B)**

Derde argument (S): Hoekom sê jy so? Rede wat jou standpunt ondersteun in jou eie woorde. **(V)** Gesaghebbende/geloofwaardige bron wat jou standpunt ondersteun. **(B)**

NB. Toets elke paragraaf of dit nog steeds by jou onderwerp/tema bly. Toets elke paragraaf of dit BEREDENEREND is en nie net die oordra van inligting is nie.

BRONNE:

1. 'n Dieetkundige is 'n geloofwaardige bron om die standpunt oor vleis te motiveer, nie bv. die Minister van Onderwys nie.
2. Bronne sluit die volgende in: Persoonlike ervaring, media, TV, radio, boeke, internet, blogs (Wikipedia is nie 'n goeie bron nie), 'n aanhaling is nie 'n bron nie.
3. Die bronaanhaling moet die volgende insluit:
 - *Wie het dit gesê en wat maak die bron geloofwaardig.
 - *Waar/in watter artikel, ens. is die bron gevind.
 - *Wat het die bron gesê en wat doen die persoon.
 - *Wanneer het die bron dit gesê.

Bv. Johan Anker, 'n dieetkundige werksaam by Paarl Medi-Clinic, skryf in 'n artikel in Sarie Kos van Maart 2017, dat daar genoeg proteïene in groente voorkom.

Jy moet die gehoor OORTUIG OM SOOS JY TE DINK. Hulle sal jou makliker glo as 'n deskundige ook so dink.

SAMEVATTING

Gee 'n kort opsomming of samevatting van jou 3 argumente om die gehoor te herinner waarom die inhoud van jou toespraak handel. Dis ook 'n uitstekende manier vir jouself om te bepaal of jou toespraak sinvol is.

SLOT

Jou laaste gedagte moet sterk en treffend wees. Gee die gehoor iets om oor na te dink en te onthou. Dis 'n goeie idee om weer na die inleiding te verwys. Moenie aan die einde 'Dankie' sê nie, dit neem die trefkrag van jou laaste sin weg. Memoriseer die slot, sodat jou laaste sinne met selfvertroue en volle oogkontak met die gehoor, gelewer kan word.

WENKE

Onthou, jy moet die gehoor OORTUIG van jou siening en standpunt. Dit gaan dus oor jou ooredingsvermoë wat uit 2 dele bestaan:

- 1. WAT jy sê, en**
- 2. HOE jy dit sê.**

*Humor is altyd 'n wenner. Vermy dit egter om grappe te vertel.

*Dink aan 'n interessante oogpunt waaruit jy jou onderwerp benader. Dink aan iets wat duisende anders sprekers nie aan sal dink nie.

*Glo in jou standpunte en in jouself.

*Berei baie goed voor. Jou kaartjies is daar om te help.

*Doen navorsing uit verskillende bronne: tydskrifte, koerante, Internet, boeke, statistiek.

*Gee die bron se naam en die persoon wat die stelling gemaak het. Die naam van die boek/koerant/artikel/webtuiste/instansie moet ook gegee word.

*Die inhoud moet by die ontwikkelingsvlak van die spreker pas – NB.

*Taalgebruik moet kleurvol en van 'n goeie kwaliteit wees, en op die vlak van die kind wees.

*Maak gebruik van idiome en beeldspraak.

*Woordspeling kan baie effektief gebruik word.

*Let op die tydsbeperking van toesprake. Dit is raadsaam om die spreker se tyd te neem, aangesien sommige sprekers vinnig en ander stadig praat.

***Dit moenie 'n inligtingstoespraak wees nie. Jy moet die gehoor oortuig van jou standpunt!**

***Besluit of jy vir of teen 'n standpunt wil praat.**

*Vertaal aanhalings uit ander tale, of verduidelik dit.

*Wees kreatief en oorspronklik.

*Staan regop en onthou oogkontak.

*Kaartjies: ongeveer borshoogte, sodat jy kan afkyk, sonder dat jou KEN sak. Kaartjies moenie gelamineer word nie (blink), ongeveer A5-grootte. Begin die inleiding, elke argument en slot elke keer op 'n nuwe kaartjie. Hou die kaartjies in jou 'dom' hand. Jy kan nou en dan 'n handgebaar maak – jy is nie 'n standbeeld nie!

***Moenie aflees nie en moenie dramatiseer nie! Jy moet so natuurlik as moontlik praat.**

*Gebruik slegs EEN klem in 'n sin! Gebruik pouses vir dramatiese effek en om 'n punt uit te lig. (Laat gehoor gou dink oor wat jy nou net gesê het.)

*GENIET DIT!

***OPPIE TONG AF DISKWALIFISEER DIE HELE SKOOL AS HULLE AGTERKOM 'N TOESPRAAK IS GEKOOP!**

HOE SKRYF EK 'N REDENAARSTOESPRAAK?

Bepaal tema en dan onderwerp:

STRUKTUUR

Inleiding

Eerste standpunt (standpunt)

*Verduidelik hoekom jy so sê (verduidelik)

*Bron (bron)

Tweede standpunt (S)

*Verduidelik hoekom jy so sê (V)

*Bron (B)

Derde standpunt (S)

*Verduidelik hoekom jy so sê (V)

*Bron (B)

Slot

PUBLIC SPEAKING

HOW TO WRITE A SPEECH:

There are 4 phases in the process to write a good speech:

1. READ, THINK ABOUT IDEAS AND DO RESEARCH
2. WRITE THE SPEECH
3. PRACTISE THE PRESENTATION OF THE SPEECH

DIFFERENT TYPES OF SPEECHES

A. MOTIVATIONAL SPEECH

1. What is your aim? E.g. to get people moving, to inspire, to motivate.
2. Why do you want to motivate people?
3. Structure: Introduction, 3 points, ending.
4. You may make use of quotes.
5. Sources may be used.
6. The aim is not to take a stand. The aim is to INSPIRE.

B. ENTERTAINING SPEECH

1. This can be a controversial topic that is presented in a funny way. Stay away from religion, intelligence, race and politics.
2. What is your aim? E.g. to entertain people.
3. Structure: Introduction, 3 points, ending.
4. Engage the audience.
5. Speak from your own experience and life.
6. Use examples from your own life with which the audience can identify.
7. Get the audience in the palm of your hand.
8. Your speech can be funny and fun, but is not a 'show'.

C. PERSUASIVE SPEECH (ATKV AND ON THE TIP OF YOUR TONGUE)

The persuasive speech must PERSUADE! YOU MUST CONVINCЕ SOMEONE OF SOMETHING. Others MUST be able to DIFFER from you!

THEME AND TOPIC

1. Choose a THEME.
2. Now formulate a topic based on the theme. The theme should be suitable for persuasion/convincing. It shouldn't be just sharing of information. In other words, you must be able to answer YES or NO to the statement.

E.g. Yes, you must stop eating meat. No, meat shouldn't be left out of our diet.

We must lead a healthy life. - Everyone will agree with you, this is not a persuasive theme.

Meat should be left out of our diet. - Some people will definitely differ from you and you will have to persuade them.

STRUCTURE

The chairperson must be acknowledged before you start with the introduction. 'Chairperson, ladies and gentlemen' shouldn't be repeated more than twice during the speech.

NB. The judges are not acknowledged.

INTRODUCTION

1. Own experience.
3. Quotes from poems, newspaper headings, idioms/proverbs, interesting fact.
4. The topic and theme are only introduced in the next paragraph.

NB. If you can get the audience's attention in the introduction, they will listen to the rest of the speech.

CONNECTION

It connects to the introduction and announces the topic.

E.g. I **believe** that people shouldn't eat meat. (Use words like **I believe**, not **I hope** or **I am/will** – be confident that you ARE going to convince. You don't hope that you will.)

CONTENT

The content consists out of 3 arguments which must prove and support your viewpoint. The first sentence of every argument must clearly state what your argument is. Then explain in your own words why you are using this argument. Use research, your own meaning, etc.

First argument (Point): Why do you say so? Give your own reasons to support your argument. **(Explanation)** Give authoritative/believable sources to support your viewpoint. **(Evidence)**

Second argument (P): Why do you say so? Give your own reasons to support your argument. **(E)** Give authoritative/believable sources to support your viewpoint. **(E)**

Third argument (P): Why do you say so? Give your own reasons to support your argument. **(E)** Give authoritative/believable sources to support your viewpoint. **(E)**

NB. Test each paragraph to see if you are sticking to your topic/theme. Test to see if each paragraph is persuasive and not only conveying information.

RESOURCES/SOURCES:

1. A dietician is an authoritative resource to support the viewpoint about meat, but not the Minister of Education.
2. Resources include the following: Personal experience, media, TV, radio, books, internet, blogs (Wikipedia is not a good resource), a quote is not a resource.
3. When quoting your resource, it should include the following:
 - *Who said it and what makes the source authoritative.
 - *Where/in which article, etc. was the source found.
 - *What did the source say?
 - *When did the source say it?

E.g. Johan Anker, a dietician from Paarl Medi-Clinic, wrote in an article in Woolworths Food of March 2017, that enough protein is found in vegetables, therefore our diets don't need other sources of meat.

You have to **CONVINCE THE AUDIENCE TO THINK LIKE YOU**. They will believe you much easier if an expert supports your viewpoint.

CONCLUSION

Give a short summary of your 3 arguments to remind the audience what the content of your speech was. This is also an excellent way for you to see if your speech was meaningful.

ENDING

Your last thought must be strong and dazzling. Give the audience something to think about and to remember. It's a good idea to refer to your introduction. Don't say 'Thank you' at the end, it takes away the effect of your last sentence. Memorise the ending, so that you say your last sentence with confidence and you can keep eye contact with the audience.

SUGGESTIONS

Remember, you have to CONVINCE the audience of your viewpoint. In other words, it's about your persuasive ability, which consists of 2 parts:

- 1. WHAT you say, and**
- 2. HOW you say it.**

*Humour is always a winner. However, don't tell jokes.

*Think of interesting viewpoints from which you can tackle your theme. Think of something unique, that thousands of others won't think of.

*Believe in your viewpoint and in yourself.

*Be well prepared. Your cards are there to help you.

*Do research by using different sources: magazines, newspaper, Internet, books, statistics.

*Give the name of the source and the person who made the statement. The name of the book/newspaper/article/web site/institution must also be given.

*The content must be suitable for the developmental level of the speaker.-NB.

*Language usage must be colourful and of good quality, and on the level of the child.

*Make use of idioms/proverbs and symbolism.

*Puns can be used very effectively.

*Pay attention to the time limit of speeches. Time the speaker while she is practising, some speak faster than others.

***It mustn't be an informative speech. You must convince the audience of your viewpoint!**

***Decide if you are for or against the viewpoint.**

*Translate quotes from other languages, or explain it.

*Be creative and original.

*Stand up straight and remember eye contact.

*Cards: Hold them at about chest level, so that you can look down without dropping your chin. Don't laminate cards (shine), size about A5. Start the introduction, every argument and ending on separate cards. Hold cards in your 'dumb' hand. You can use motivated (meaningful) hand gestures – you are not a statue.

***Don't read from your cards and don't dramatise! You have to speak as naturally as possible.**

*Use only ONE emphasis per sentence. Use pauses for dramatic effect and to emphasise a point (give the audience a chance to think about what you just said).

*ENJOY IT!

***ON THE TIP OF YOUR TONGUE DISQUALIFIES THE WHOLE SCHOOL IF THEY RECOGNISE A BOUGHT SPEECH!**

HOW TO WRITE A PERSUASIVE SPEECH

Determine theme and then topic

STRUCTURE

Introduction

First argument/point (Point)

*Explain why you say so in your own words (Explanation)

*Evidence (Evidence)

Second argument/point (P)

*Explain why you say so in your own words (E)

*Evidence (E)

Third argument/point (P)

*Explain why you say so in your own words (E)

*Evidence (E)

Conclusion and ending
