**Voorbeeldexamen MBO 2018-2019: Nederlands 3F  
Tekstdocument**

Examenduur: 120 minuten + toegestane verlenging.

Het examen bestaat uit:

- 6 teksten (3 leesteksten en 3 kijk- en luisterteksten)

- 56 vragen

Bij dit tekstdocument horen een vragendocument en een antwoordblad.

In het tekstdocument staan de 3 leesteksten.

In het vragendocument staan eerst de vragen over de leesteksten en daarna de vragen over de kijk- en luisterteksten met hyperlinks naar de betreffende fragmenten.

# Inhoud tekstdocument

[Leestekst 1. In het ritme van Obama](#_Toc526772873)

[Leestekst 2. Inbreuk privacy of is het nog erger](#_Toc526772874)

[Leestekst 3. Leveringsvoorwaarden Keukendirect.nl](#_Toc526772875)

# Algemene instructie

- Je mag zelf bepalen in welke volgorde je het examen maakt.

- Let op dat je alle vragen maakt. Een vraag die niet beantwoord is, is fout.

- Je kunt een fragment zo vaak afspelen als je wilt.

- De aantekeningen op kladpapier moet je na het examen inleveren of van de computer verwijderen.

- Je mag woordenboeken gebruiken.

- Na het beantwoorden van de vragen lever je het antwoordblad in of laat het printen.

# Leestekst 1. In het ritme van Obama

Bij deze tekst horen vraag 1 t/m 12.

alinea 1

Hij wordt alom bewonderd als de beste spreker ter wereld. Wat is het geheim van zijn speeches? "Hij spreekt zoals Stevie Wonder zingt."

alinea 2

Cabaretier Johan Fretz leest in 2007 in een tijdschrift over de onbekende presidentskandidaat Barack Obama. Hij wordt nieuwsgierig, surft snel naar YouTube en beluistert daar zijn oude speeches. "Toen ik dat hoorde, dacht ik meteen: wauw!"

Hij was niet de enige. De speeches van Obama ontroeren, bedwelmen en inspireren sindsdien miljoenen mensen, ook buiten Amerika. Volgens kenners staat hij op gelijke hoogte met Kennedy, Churchill en Martin Luther King jr. Wat maakt zijn toespraken toch zo bijzonder?

alinea 3

Theatermaker Fretz, die delen van een speech zelfs gebruikt in zijn eigen voorstelling, viel vooral voor zijn verbeeldingskracht. "Obama vertelt, bijna als een theatermaker, een echt verhaal. Hij neemt het publiek mee in zijn verbeelding en wil mensen met woorden activeren. Hij zegt niet: ga maar met een zak popcorn op de bank liggen en ik zorg dat het goed komt. Nee, hij gebruikt hoop als startpunt van waaruit je zelf iets van je leven moet maken."

alinea 4

Om dat te bereiken, gebruikt Obama natuurlijk bekende sprekerstrucjes. Hij herhaalt veel en gebruikt tegenstellingen. Donatello Piras, communicatiedeskundige en verbonden aan het Nederlands Debat Instituut, noemt hem zelfs "de koning van de drieslag", een opsomming met drie onderdelen. Dat wekt namelijk de indruk van een compleet geheel. Obama zei in 2004, in zijn eerste speech voor een groot publiek, bijvoorbeeld (over terroristen): "Deze vijanden moeten worden opgespoord, ze moeten worden opgejaagd en ze moeten worden verslagen." Dit is krachtiger dan alleen "ze moeten worden opgespoord."

alinea 5

"Obama doet eigenlijk alles wat je volgens zowel de oude Grieken als moderne communicatiedeskundigen zou moeten doen. In zijn presentatie maakt hij bijvoorbeeld veel oogcontact met zijn publiek. Ook laat hij bewust stiltes vallen ... (Piras zwijgt even). Dan leg je namelijk nadruk op de zin ervoor en daar gaat het publiek dan over nadenken. Wat hij verder slim doet, is zeggen: "We staan hier op deze historische dag ...". Dan schrijf je in feite je eigen geschiedenis."

alinea 6

**Muzikaliteit**

Het perfect toepassen van retorische trucjes, is dat dan alles? "Nee", zegt Jaap de Jong, hoogleraar journalistiek, gespecialiseerd in retorica, aan de Universiteit Leiden. Obama heeft namelijk muzikaliteit in zijn voordrachten. "Dat zie je niet vaak. Iemand die in staat is om lange complexe zinnen heel soepel en natuurlijk te laten klinken. Anderen zullen vastlopen. Door dat muzikale ritme kom je in een cadans, waardoor je je kritisch vermogen een klein beetje uitschakelt. Je denkt: ik volg je wel in dat ritme. Op die manier geniet je ook meer van zijn muziek en esthetiek."

Ja, dit leidt volgens hem af van de inhoud. Maar nee, dat is geen misleiding. Een goede spreker brengt namelijk drie factoren in balans: pathos, logos en ethos. "En behalve dat hij inspeelt op het gevoel van zijn publiek (pathos), neemt hij ook stelling met argumenten (logos) en toont hij zich een leider met een goed hart (ethos)."

alinea 7

Maar niemand, ook Obama niet, wordt geboren om te spreken zoals hij doet, zegt Piras. "Hij heeft natuurlijk veel talent en een mooie stem, maar hij heeft ook heel veel geoefend en getraind." Volgens De Jong leerde hij zijn redenaarskunsten vooral in de kerk. "Daar heeft hij waarschijnlijk gezien hoe je een groep warm moet krijgen en op moet peppen. Hij staat in de traditie van politieke dominees, zoals ook Martin Luther King jr."

Bovendien profiteert Obama natuurlijk van een goed schrijversteam, onder aanvoering van de legendarische speechschrijver Jon Favreau. Op 23-jarige leeftijd schreef Favreau al voor toenmalige presidentskandidaat John Kerry en Time magazine plaatste hem in 2009 op de lijst van de 100 meest invloedrijke mensen ter wereld. Obama omschrijft hem als zijn 'mind reader'.

alinea 8

**Schrijver**

"Maar vergeet niet dat Obama zelf ook een heel goede schrijver is!", zegt De Jong. "Hij heeft bijvoorbeeld twee mooie boeken geschreven." Ook Piras weet dat Obama nauw betrokken is bij het schrijfproces. "Hij schrijft de meeste teksten niet letterlijk zelf, maar het is bekend dat hij nog urenlang gaat schaven aan de teksten die hem worden voorgelegd."

Overigens ziet De Jong ook een valkuil voor Obama. "Hij moet goed zijn momenten kiezen wanneer hij mooie woorden gebruikt. Soms kun je beter onderhandelen in plaats van spreken. Anders ben je wel een goede spreker, maar een minder effectieve politicus."

alinea 9

**Visionair**

Maar de speech waarin je aangeeft het presidentschap te aanvaarden, is wel zo'n toespraak waarin mooie woorden de boventoon mogen voeren. "Dit is een van die bepalende momenten in een presidentschap", vertelt Amerikadeskundige Willem Post, die een Obama-lezing houdt in Den Haag. "Het is een rede waarin je visionair kunt zijn en kunt ontsnappen aan de 'bubble' van Washington. Even ga je boven de partijen staan. Hier kijken de historici later automatisch op terug."

"Het is vaak een plechtige toespraak, meer gedragen dan in de campagne, en dat past ook wel bij hem. Hij praat een beetje gospelachtig en heeft een zangerige stem. Hij is een beetje een Stevie Wonder die spreekt."

# Leestekst 2. Inbreuk privacy of is het nog erger

Bij deze tekst horen vraag 13 t/m 23.

alinea 1

Media, politici en critici schreeuwen moord en brand wanneer er weer eens persoonsgegevens op straat zijn komen te liggen die ook in het telefoonboek te vinden zijn. Dat terwijl we op sociale media voor iedereen zichtbaar veel meer prijsgeven dan alleen dergelijke gegevens. Dat terwijl we apps die ons gedrag registreren, moeiteloos in huis halen. Het wordt tijd voor een frisse kijk op privacy. Dat is belangrijker dan het perfectioneren van de huidige privacymaatregelen.

alinea 2

Allerlei technologische ontwikkelingen hebben één ding met elkaar gemeen: ze brengen mens en machine ongekend dicht bij elkaar. Het is een recente trend die mogelijk is gemaakt door krachtige computers en snellere software, gecombineerd met onder meer nano- en biotechnologie. Ons lichaam, ons gedrag en ons sociale leven worden gedigitaliseerd. Dat is op zich geen ramp. Het betekent dat patiënten met Parkinson of een zware depressie geholpen kunnen worden door diepe hersenstimulatie of dat een psychiater dankzij sensortechnologie vroegtijdig kan zien of een patiënt weer psychotisch wordt.

Maar er zijn ook risico's, waarschuwt Rini van Est, auteur van een recent essay met de titel 'Intieme technologie. De slag om ons lichaam en gedrag'. "We komen met nieuwe technologieën heel dicht bij of zelfs in ons lichaam. Dan staat niet alleen privacy ter discussie, maar draait het ook om ethische dilemma's. Want wat blijft er over van autonomie en zelfbeschikking als informatie over onze voorkeuren, fitheid en gevoelens wordt ingezet om bepaald (koop)gedrag te stimuleren? We willen overal computers voor inzetten, maar willen we ook computergestuurd worden?"

**Kopje boven alinea 3 t/m 5: De hardloopschoenen van Nike**

alinea 3

Het gevaar bestaat dat persoonlijke, biologische gegevens gebruikt worden op manieren die veel mensen niet kennen of niet snappen. Van Est ziet een parallel met wat er de afgelopen vijf jaar gebeurd is met sociale media. Argeloos gaven gebruikers gegevens over hun sociale leven gratis weg aan bedrijven als Facebook en Instagram. Deze bedrijven verkopen 'onze' gegevens weer aan bedrijven die consumenten hierdoor met gerichte advertenties kunnen bestoken. "Pas later zijn we erachter gekomen dat die gegevens miljarden waard zijn voor deze bedrijven", zegt Van Est. "Toch staan we nu op het punt onze biologische data net zo gemakkelijk weg te geven."

alinea 4

Sterker nog: dat gebeurt al. Sommige hardloopschoenen van Nike zijn uitgerust met een sensor en een Apple-app. Zo registreren ze hoe snel en hoeveel kilometer iemand heeft gelopen. Het zijn privégegevens die niet alleen belanden op de pc van een hardloper, ook Nike verzamelt ze. Het bedrijf zegt de gegevens niet te verkopen, maar niet iedereen is gerust. Wat niet is, kan nog komen. En erger nog, de NSA kan ze opeisen. En voor deze 'toegevoegde waarde' betaalt u ook nog.

alinea 5

Het is niet zo moeilijk te bedenken dat gegevens over ons loopgedrag erg interessant kunnen zijn voor een levensverzekeraar of een hypotheekverstrekker. Van Est: "Dat spel, daar gaat het over: we geven informatie af, maar we krijgen het ook terug. Maar welke belangen en algoritmen zitten daarachter? Dat is niet altijd meteen duidelijk. Neem weer het voorbeeld van een hardloper. Diens looppatroon is uniek en kan helpen om iemand te identificeren. Het is net als een vingerafdruk. Met andere woorden: dadelijk gaat de politie nog aan de haal met onschuldige loopgegevens."

**Kopje boven alinea 6 en 7: Persoonsgegevens zijn goud waard**

alinea 6

Volgens Van Est gaan mensen te naïef om met nieuwe technologieën en hebben ze niet, of te laat door dat andere partijen daar gebruik van zouden kunnen maken. Als voorbeeld noemt hij Dixons, de elektronicaketen die laatst het nieuws haalde. Dixons en andere ketens van de Bas Groep blijken klanten in winkels te volgen via de signalen die hun mobieltjes afgeven. De afgelopen maanden is die zogenoemde wifi-tracking stilletjes ingevoerd in 160 winkels. Van Est: "Willen we wel als grondstof bejegend worden?" Ook de ING had het plan om gegevens, die zij continu verzamelen over ons koopgedrag, in te zetten voor commerciële doelen.

alinea 7

Mensen zullen moeten gaan inzien dat nieuwe, ogenschijnlijk lovenswaardige technologieën heel anders toegepast kunnen worden dan oorspronkelijk bedoeld. Zo scant bijvoorbeeld een programma als FaceReader gezichten om emoties te herkennen. Het programma was aanvankelijk ontwikkeld voor autisten. Inmiddels wordt het echter ook ingezet om te meten hoe mensen reageren op reclames. En in de Verenigde Staten wordt het zelfs gebruikt bij sollicitatiegesprekken.

alinea 8

**Google als Big Brother**

Robots, kunstmatige intelligentie en zelfsturende auto's - noem iets futuristisch op en Google investeert erin. Alleen al in 2013 nam Google acht bedrijven over die zich bezighouden met robotica. De klap op de vuurpijl was de acquisitie in december van Boston Dynamics, dat mensachtige robots heeft ontwikkeld en snellopende mechanische 'pakpaarden' voor militair gebruik. Waarom Google dit soort bedrijven inlijft, blijft in nevelen gehuld. Wel is duidelijk dat Google inzet op allerlei 'slimme' technologieën die tot onze huis- en slaapkamers doordringen. Een ander voorbeeld is de overname van Nest Labs, een bedrijf dat thermostaten maakt die zichzelf leren een huis optimaal te verwarmen. Daartoe houden de thermostaten bij wanneer bewoners wakker worden en van huis gaan. En met de zelfsturende auto die Google ontwikkelt, weet het bedrijf dadelijk ook precies wat we buitenshuis doen. Wordt Google de nieuwe Big Brother van de toekomst?

**Kopje boven alinea 9 t/m 11: Andere kijk op privacy**

alinea 9

Als we het hebben over privacy, gaat het vaak over misbruik van persoonsgegevens in de vorm van identiteitsfraude, gericht op financieel gewin door de criminaliteit. Natuurlijk is dat niet goed. De burger loopt hierbij echter weinig risico. Het zijn de banken die ervoor opdraaien, hoewel die banken nu wel hard bezig zijn om de aansprakelijkheid te verschuiven naar de slachtoffers.

alinea 10

Alsof ze niet allang weten dat de georganiseerde misdaad onze identiteitsgegevens (inclusief creditcardgegevens) in handen heeft en deze op internet aanbiedt voor 4-5 euro. Het risico van deze zelf verzilveren is echter te groot en dus begint men daar niet aan. Dat banken nu aangeven dat in geval van fraude de pc van hun klanten is gehackt, is dan ook niet echt relevant. Het is slechts een smoes van banken om de schade te kunnen verhalen op hun klanten. Er valt relatief weinig te verdienen met dit soort persoonsgegevens en dus is hier geen sprake van een groot risico.

alinea 11

Veel gevaarlijker is de informatie die over ons gedrag wordt vastgelegd. Daar zijn vele miljarden mee te verdienen. Dat is wel gebleken bij de beursgang van Google, Facebook en andere. Er bestaat geen andere wettelijke regel dan dat gevoelige informatie alleen gebruikt mag worden voor het doel waarvoor ze verzameld is. Meestal staat dat doel verwoord in de kleine lettertjes van de voorwaarden van de leverancier. Via een vinkje kun je aangeven dat je deze gelezen hebt en ermee instemt. En waarschijnlijk zet u net als de meesten blind dat vinkje.

**Kopje boven alinea 12 en 13: Voorkomen is beter dan genezen**

alinea 12

Met de beursgang van Google en Facebook zijn intussen honderden miljarden verdiend. En dat zullen er nog veel meer worden als er allerlei gegevens beschikbaar komen over ons gedrag. Bedrijven willen heel veel betalen wanneer zij ons kunnen bestoken met gerichte aanbiedingen.

alinea 13

Eigenlijk zou met sommige apps en andere informatietechnologie hetzelfde gedaan moeten worden als met medicijnen: voordat ze op de markt worden gebracht, moet vastgesteld worden wat de neveneffecten kunnen zijn en moeten de voorwaarden van leveranciers getoetst worden op oneigenlijk gebruik. Burgers, bedrijfsleven en beleidsmakers moeten in elk geval hard gaan nadenken over een groeiende golf van nieuwe producten die zich in onze privésfeer nestelen. Want als we deze aanval op onze privacy niet stoppen, dan moeten we straks extra betalen voor elk gedrag dat afwijkt van wat van de standaardmens en brave burger wordt verwacht.

# Leestekst 3. Leveringsvoorwaarden Keukendirect.nl

Bij deze tekst horen vraag 24 t/m 29.

De vragen bij deze tekst horen bij een casus.

De casus is voor elke vraag gelijk.

**Artikel 1. Algemeen**

1. Deze voorwaarden gelden voor iedere aanbieding, offerte en overeenkomst tussen Keukendirect.nl en een klant waarop Keukendirect.nl deze voorwaarden van toepassing heeft verklaard, voor zover van deze voorwaarden niet door partijen uitdrukkelijk en schriftelijk is afgeweken.

2. De onderhavige voorwaarden zijn eveneens van toepassing op overeenkomsten met Keukendirect.nl, voor de uitvoering waarvoor derden dienen te worden betrokken, zoals de uitbesteding van het transport.

3. Afwijkende bedingingen en overeenkomsten zijn slechts rechtsgeldig indien zij uitdrukkelijk en schriftelijk met Keukendirect.nl zijn overeengekomen.

**Artikel 2. Aanbiedingen en bestellingen**

1. Alle op de website getoonde aanbiedingen zijn geldig gedurende de periode dat deze op de website getoond worden.

2. Keukendirect.nl kan niet worden gehouden aan prijsvermeldingen. Alle prijzen en productomschrijvingen zijn onder voorbehoud van schrijf-, druk- of vermeldingsfouten.

3. Een bestelling bindt de klant.

4. De prijzen in de genoemde aanbiedingen en bestellingen zijn inclusief btw en exclusief verzendkosten, tenzij anders aangegeven.

**Artikel 3. Overeenkomst**

1. De overeenkomst tussen Keukendirect.nl en de klant komt tot stand wanneer de klant een bestelling heeft afgerond en Keukendirect.nl u een schriftelijke orderbevestiging gestuurd heeft.

2. Prijswijzigingen. Indien na het sluiten van de overeenkomst een prijsverhoging of prijsverlaging van het bestelde product optreedt, zal deze wijziging geen invloed hebben op de overeengekomen prijs.

**Artikel 4. Levering**

1. Tenzij anders overeengekomen, geschiedt levering binnen twee weken.

2. Bij overschrijding van de levertijd wordt Keukendirect.nl een nadere termijn gegund om alsnog te leveren. Deze nadere termijn is gelijk aan de oorspronkelijke levertijd.

3. Bij overschrijding van de nadere termijn dan wel van de vast overeengekomen levertijd heeft de klant het recht de overeenkomst zonder ingebrekestelling of rechterlijke tussenkomst te ontbinden. De klant kan echter nimmer aanspraak maken op enige vorm van schadevergoeding.

4. Tenzij schriftelijk anders is overeengekomen, geschiedt levering op het overeengekomen afleveradres en bepaalt Keukendirect.nl de wijze van verzending.

5. De klant is verplicht het overeengekomen product af te nemen op het moment waarop hem dit ter beschikking staat of aan hem ter hand wordt gesteld.

a. Indien bezorging is overeengekomen en de klant niet aanwezig is op de afgesproken dag en afleveradres of nalatig is met het verstrekken van informatie of instructies, noodzakelijk voor de levering, zal het overeengekomen product in overleg opnieuw worden aangeboden. De overeengekomen prijs wordt vermeerderd met 30 euro, deze extra kosten dienen contant te worden afgerekend bij levering.

b. Indien de klant bij bezorging het overeengekomen product, of een deel hiervan, weigert om een reden anders dan in lid 5 sub c van dit artikel genoemd, is de klant 15% annuleringskosten van de overeengekomen totaalprijs verschuldigd.

c. Klant heeft het recht het product te weigeren wanneer dit:

- beschadigd wordt aangeboden,

- niet in overeenstemming is met het overeengekomen product.

6. Indien bezorging is overeengekomen en de bestelling die uit meerdere onderdelen bestaat, niet in één keer kan worden bezorgd, wordt in overleg met de klant een van de volgende mogelijkheden gekozen:

a. een nieuwe bezorgdatum wordt afgesproken waarbij alle onderdelen van de bestelling worden bezorgd,

b. het leverbare onderdeel wordt bezorgd, het niet direct leverbare onderdeel wordt uit de overeenkomst verwijderd, de pakketkorting, indien van toepassing op het niet direct leverbare onderdeel komt te vervallen,

c. de leverbare onderdelen worden bezorgd, de niet direct leverbare onderdelen worden nageleverd, de extra kosten hiervoor bedragen 15 euro,

d. de overeenkomst wordt kosteloos ontbonden.

**Artikel 5. Bezorgen**

1. Tenzij anders is overeengekomen, worden alle apparaten vakkundig bezorgd voor 15 euro of gratis indien het totale orderbedrag boven de 900 euro is. Onder deze bezorging wordt verstaan: het afleveren van het artikel tot de eerste drempel.

2. Tenzij anders is overeengekomen, worden alle apparaten door onze bezorgdienst bezorgd. De kosten voor deze bezorging staan ook vermeld in de orderbevestiging. Indien een artikel wordt afgehaald bij ons magazijn in Zwaag, worden de niet gemaakte verzendkosten in mindering gebracht indien deze vermeld staan in de orderbevestiging.

**Artikel 6. De koop ongedaan maken**

1. De klant heeft het recht zonder opgave van redenen het product, binnen 7 werkdagen ingaande de dag na ontvangst, terug te sturen naar Keukendirect.nl. De klant ontvangt, afhankelijk van de staat waarin het product door Keukendirect.nl wordt ontvangen, het volledige aankoopbedrag of een percentage daarvan terug. De klant dient per e-mail, brief of fax een verzoek in te dienen voor terugname van het product.

2. Indien de klant besluit het product terug te sturen naar Keukendirect.nl zijn de kosten van retour (35 euro) aan Keukendirect.nl voor rekening van de klant. Eventuele schade welke ontstaat tijdens het retour zenden aan Keukendirect.nl, zijn voor verantwoording en rekening van de klant.

**Artikel 7. Garantie**

1. Keukendirect.nl garandeert dat het te leveren product voldoet aan de gebruikelijke eisen en normen die daaraan kunnen worden gesteld en vrij zijn van welke gebreken ook.

2. De onder lid 1. genoemde garantie geldt, tenzij anders overeengekomen, gedurende een periode van 24 maanden, behalve voor kranen geldt een garantieperiode van 12 maanden na levering.

3. Keukendirect.nl verschaft de klant een aankoopbewijs als bewijs met betrekking tot de garantie.

4. Indien het te leveren product niet voldoet aan deze garanties, zal Keukendirect.nl het product binnen redelijke termijn na ontvangst daarvan dan wel, indien retournering redelijkerwijze niet mogelijk is, na schriftelijke kennisgeving ter zake van het gebrek door klant, naar keuze van Keukendirect.nl vervangen of zorgdragen voor herstel. In geval van vervanging verbindt klant zich reeds nu het vervangen product aan Keukendirect.nl te retourneren en het eigendom daarover aan Keukendirect.nl te verschaffen.

Dit is het einde van het tekstdocument.