

Hoe houd je de
perfecte speech?

Sprankelend spreken



De een kan het, de ander niet: boeiend in het openbaar spreken. Toch valt het te oefenen, echt waar!

TEKST Jop de Vrieze

Spreken in het openbaar is net als showballet: bij de toppers ziet het er supereenvoudig uit, maar als jij het probeert, blijkt het ineens ontzettend ingewikkeld. Hoe komt het dat sommige mensen sprankelende toespraken en lezingen geven, terwijl anderen al niet uit hun woorden komen als ze een paar woorden tot het bruidspaar moeten richten? Volgens sommige onderzoeken is het volksangst nummer één: spreken in het openbaar. Het is een vorm van presteren onder druk. Iedereen kijkt en luistert naar je, en die stress doet veel met je. Je hartslag en lichaamstemperatuur stijgen en allerlei *worst case* scenario's spoken door je hoofd: angst voor een black-out, om gekke dingen uit te kramen of om jezelf voor schut te zetten.

Harde spiegel

Toch is spreken in het openbaar uiteindelijk niet veel meer dan een verhaal vertellen aan een groep mensen.

'Het draait erom je persoonlijke kracht net een beetje meer in te zetten', zegt dramadocent Hannah Biesheuvel. 'Het is een vaardigheid die je stapje voor stapje in de vingers kunt krijgen. De ene persoon moet het hebben van haar enthousiasme, de ander van zijn kalmte. Door aan je vaardigheden te werken komt dat optimaal uit de verf.' Biesheuvel vertelt het in een zaaltje aan de rand van het Hilversumse Mediapark. Vier cursisten kijken haar bedachtzaam aan. We hebben onszelf net voorgesteld en verteld waarom we ons ingeschreven hebben voor de cursus Spreken in het openbaar bij de Media Academie. Ieder heeft zijn *issues*: naast me zit een rijksambtenaar die, wanneer ze voor een groep staat, wild met haar armen begint te zwaaien en buiten adem raakt. Daarnaast zit een ontwikkelaar van onderwijsmateriaal die lossier en overtuigender wil presenteren om een betere verkoper te worden. En daar weer naast zit een juriste die enthousiaster wil overkomen en voorkomen dat ze andere dingen uitkraamt dan ze van plan was. Ikzelf wil vooral aanstekelijker en levendiger kunnen vertellen, zodat mijn verhaal echt overkomt.

Bij het bekijken van een opname waarop we onszelf voorstellen, valt me het tegenovergestelde op: ik kom ontzettend vlak over, alsof het me allemaal niks kan schelen. Terwijl ik van binnen allesbehalve kalm was.

Je mindere ik

Het is volgens Biesheuvel een denkfout dat je alles moet doen om de symptomen onder controle te houden. Dat gebeurt bij mij ook, ik voelde me onrustig van binnen, en probeerde juist heel rustig over te komen. 'Als je voor een groep staat treden er allerlei bij-effecten op. Sta dat toe, dan kun je jezelf meer met de presentatie bezighouden. Je vraagt namelijk nogal wat van jezelf. In feite is presenteren voor groepen net topsport.'

En dus zijn er ook lessen te leren uit die topsport. Cognitief neurowetenschapper Ger Post schreef er een boek over: *Stalen zenuwen*. Daarin ontkracht hij onder meer de misvatting dat sommige mensen onder druk boven zichzelf uit stijgen. 'Negentig procent van de mensen wordt in hachelijke situaties een mindere versie van zichzelf, en ook de best presterenden doen het minder onder hoge druk', schrijft hij. Een van de fouten die we maken als we moeten presteren is dat we onze automatische piloot niet meer vertrouwen. We denken dus te veel na, en juist dat denken lukt ook minder goed. En dus sta je ineens te klooiën met de laserpointer, waarvan je normaal heus wel weet hoe die werkt. *Paralysis by analysis*, noemen psychologen dat. »

» Onder hoge druk presteert vrijwel iedereen dus slechter. Maar met een klein beetje druk presteren we juist beter. Het is daarom de kunst de druk niet te ver op te voeren, bijvoorbeeld bij de bruiloft van je beste vriendin. Een van de manieren om dat te doen, is door de paniekerige gedachten die je vlak voor je presentatie overvallen de ruimte te geven, door ze hardop uit te spreken. Zo laat je ze toe, zodat je ze kunt ontcrachten door er grapjes over te maken en te relativieren: 'Als ik door de grond zak, dan ben ik tenminste wel snel weg', of 'Die directeuren hebben wel wat beters te doen dan mij af te maken.' Of: 'Het is de bruiloft van mijn beste vriendin, dus zij lacht in elk geval.'

Mee op reis

Uiteindelijk verlaag je de druk het meest effectief door zelf overtuigd te zijn van je verhaal. Daarover schreef ondernemer Chris Anderson een boek. Hij is de man achter het succesvolle concept TED, waarbij experts gelikte presentaties geven over hun werk. Volgens Anderson moet je je publiek je verhaal in trekken, hen verwonderen en meenemen op een reis. Zorg voor een krachtige openingszin én een afsluiter die blijft hangen en formuleer vooraf welke twee of drie dingen je graag wilt dat de luisteraar onthoudt. Die dingen benadruk je en illustreer je met voorbeelden. Zoals in een bruiloftsspeech: 'Met Jan weet je nooit wat je moet verwachten.' Gevolgd door een anekdote over zijn streken, afgesloten met een verrassende zin als: 'Hij is zelfs zo ad rem dat hij hartelijk om zijn eigen grapjes lacht. Want die verzint hij altijd ter plekke.'

Minstens zo belangrijk als hetgene wat je vertelt, is hoe je het vertelt. 'Hooguit tien procent van hoe je overkomt is gebaseerd op de inhoud. De rest draait om stem en nonverbale communicatie, zoals je houding en je gebaren', vertelt Ellen Baten, logopedist in Amsterdam. Ik had hierover bij de Media Academie ook al iets interessants geleerd: wie gaat staan met hangende schouders, wekt sympathie op, maar komt onzeker over. Wie met zijn borst vooruit staat, komt afstandelijker maar gezaghebbender over, en doet zijn testosteron-niveau iets stijgen. Met je houding kun je dus mede bepalen wat je publiek van je vindt. Zet geen van beide te extreem in, maar wissel ze subtiel af.

Enge pauze

En hoe zit het met die stem? Ik weet dat ik geneigd ben niet zo goed te articuleren, daarover kreeg ik na afloop van lezingen wel eens opmerkingen. Wat valt de logo-

Veel oefenen, dat scheelt de allerbeste sprekers een hoop stress

Knoop deze presentatietips in je oren:

- 1 Accepteer de spanning, zowel voorafgaand aan als tijdens je presentatie.
- 2 Schrijf vooraf de twee of drie belangrijkste dingen op die je wilt overbrengen.
- 3 Kijk tijdens je verhaal de zaal rond, en kijk zo nu en dan een toeschouwer kort aan.
- 4 Maak je gebruik van powerpoint, dan is dat een extraatje, niet de leidraad (en stop met praten als je doorklikt).
- 5 Kom met een krachtige openingszin en een pakkende afsluiter.
- 6 Accepteer dat je niet alles onder controle hebt.
- 7 Let op je ademhaling, varieer je intonatie en las voldoende pauzes in.
- 8 Houd je armen los en gebruik gebaren functioneel.
- 9 Lopen mag, zolang het geen ijsberen wordt.
- 10 Wek spanning op. Dat doe je door hardop vragen te stellen en prikkelende voorbeelden te geven.



pedist vooral op aan mijn spraak? Ze laat me voor de camera kort iets over mezelf vertellen; samen kijken we terug. Weer die vlakheid, merk ik bij het terugkijken. 'Je houdt inderdaad je kaken te veel op elkaar', zegt ze. 'Dat kun je afleren door in je vrije tijd af en toe te praten met je duim tussen je tanden en dan zonder op je duim te bijten wel verstaanbaar blijven. Daardoor dwing je jezelf je tong en lippen heel goed te gebruiken. Maar wat nog meer opvalt: je praat heel monotoon en naar het einde van de zin zakt je volume weg. De luisteraar mist zo steeds een stukje van je boodschap. Heb je door wat daarvan de belangrijkste oorzaak is?' Ik schud mijn hoofd. 'Je neemt nauwelijks pauzes. Je praat net zolang door tot je adem op is. Je raakt buiten adem, gaat sneller praten en vergeet intonatie te gebruiken. Alsof je een tekst schrijft zonder leestekens.'

Dat ik dat nooit door heb gehad! Dat monotone praten, legt Baten uit, heeft ook effect op de helderheid van je verhaal. Want als je weet welke informatie het belangrijkste is, leg je daarop de nadruk. Dat doe je onder meer door op de juiste momenten even te stoppen met praten, zoals een cabaretier die een stilte laat vallen na een grap. 'Veel mensen zijn bang voor pauzes', vertelt Baten, 'omdat ze vinden dat stilte niet hoort.' En zo schuilen er vaker onjuiste aannames onder fouten, legt

Baten uit. 'Ik gaf ooit een hoogleraar een training die heel snel praatte, omdat ze dacht dat langzaam praten dom over zou komen.' Ineens valt het kwartje: zoals die hoogleraar bang was dom over te komen, praat ik nonchalant en vlak, om niet te overdreven over te komen. Dat heeft dus een averechts effect.

Net autorijden

De allerbeste sprekers weten hun toehoorders feilloos te leiden naar hun kernboodschap. Alles valt samen: hun houding, stemgebruik en inhoud. Ze laten zich door de spanning niet gek maken. Maar hoe doen ze dat zo feilloos? Door heel veel te oefenen. De presentatie moet zijn als autorijden: bij het rijden zelf hoef je niet meer na te denken, waardoor je in kunt spelen op onverwachte zaken. Maar hoe leer je dat te doen onder druk? Heel simpel, schrijft Post: door ook te trainen onder druk. Het oefenen van strafschoppen helpt niet, tenzij je met toeschouwers traint, of de penalty's met een camera opneemt en later aan anderen laat zien. Voor de topspreker in spe geldt dus: niet alleen oefenen voor de spiegel, maar voor een publiek. Je bent in goed gezelschap: zelfs Barack Obama oefent zijn speeches nog regelmatig voor zijn personeel. Je dacht toch niet dat hij het allemaal puur op talent doet? **Q**