

# Als spreken goud wordt

DIT ARTIKEL LEVERT JE OP: EEN ADEMLOOS LUISTEREND PUBLIEK

Applaus. Een staande ovatie. De beloning voor een helder en bevlogen verhaal dat naadloos aansluit bij de belevingswereld van het publiek. Jo Weerts geeft presentatietrainingen. Voor MijnRendement verkapt hij de geheimen van een geslaagde voordracht.



Jo Weerts is niet alleen een graag geziene spreker op congressen, maar geeft ook presentatietrainingen via zijn bedrijf [Eloquenz.nl](http://eloquenz.nl).

## SPREEKANGST?

Een droge keel, zweten, trillen, blozen, stotteren en vooraf een wat frequenter toiletbezoek. Bijna iedereen zal wel één of enkele van deze ongemakken herkennen. Een beetje gezonde spanning hoort erbij. Het wordt alleen een probleem als de spreekangst zich tot een serieuze fobie ontwikkelt: glossofobie of lalofobie. Mensen die hieraan lijden, raken volledig in paniek als ze in het openbaar moeten spreken. Soms is voor hen zelfs een praatje op een verjaardagsfeest al te veel. Let wel: dit zijn echt uitzonderingen. Weten of jij in deze categorie valt? Kijk dan eens naar een klassiek voorbeeld van Hans Teeuwen op [youtube.com](http://youtube.com). Zoek op Hans Teeuwen hard en zielig.

## 1 SPROKKEL INFORMATIE BIJ ELKAAR

Stel: je moet over een paar maanden een praatje houden over onderwerp X. Lees je dan om te beginnen alvast een beetje in. Je zult zien dat het journaal vanavond aandacht aan het bewuste onderwerp besteedt en dat er morgen een artikel over verschijnt in *de Volkskrant*. Kwestie van selectieve perceptie: dankzij de filter in je brein wordt nuttige informatie bijna vanzelf in je schoot geworpen. Vervolgens moet je natuurlijk nog actief op zoek gaan naar aanvullende informatie. Bedenk: hoe meer je in de materie zit, hoe zekerder je straks het podium betreedt.

## 2 VERDIEP JE IN JE PUBLIEK

Sprekers willen nog weleens hun eigen verhaal afdraaien zonder daarbij rekening te houden met het kennis- en interesseniveau van hun toehoorders. Een gemiste kans: elk publiek heeft namelijk zijn eigen verzoeknummers. Als je die inwilligt, scoor je waarschijnlijk meteen al een voldoende. Vergeet daarbij niet wat je zelf wilt bereiken. Wil je het publiek informeren, overtuigen of laten lachen? Een mix is natuurlijk het mooïst.

## 3 MAAK HET VERHAAL VERTEERBAAR

Nee, niet uitschrijven die presentatie. Beperk je tot de hoofdlijnen. Vaak zijn een paar sleutelwoorden al voldoende. Wees creatief. Zorg voor leuke metaforen, persoonlijke anekdotes en grapjes. Kortom: maak het een beetje verteerbaar

en bied je publiek tegelijkertijd een inhoudelijk verhaal waar ze echt wat mee kunnen. Verpak dit alles in een goed opgebouwde presentatie met een duidelijke structuur met een kop, romp en staart. En vergeet vooral het slot niet. Zodra je daar bent aangekomen, zie je dat het publiek rechttop gaat zitten en alert wordt. Ze weten intuïtief dat er nu iets belangrijks gaat komen. Besteed hier dus veel extra aandacht aan en zorg voor een goede uitsmijter.

## 4 ORGANISEER EEN TRY-OUT

Er zijn natuurlijk altijd mensen die denken: ik kan praten, dus ik ga straks gewoon op het podium staan en dan gaat het allemaal vanzelf. En ja, tijdens de voordracht komt er inderdaad tekst uit hun mond, maar of dat nu zo'n goed verhaal is... Zelfs voor de meest ervaren spreker geldt dat hij moet oefenen, oefenen, oefenen. Als je verhaal niet overkomt, heb je echt een probleem. En niets is zo gênant als een grap die niet werkt. Een cabaretier organiseert vooraf een try-out met proefpubliek. Doe dat ook! Trommel familie, vrienden of collega's op. Vraag achteraf wat ze ervan vonden en wat er eventueel uit de presentatie zou kunnen als je tien minuten minder tijd hebt.

## 5 LAAD JE OP VOOR HET MOMENT

Een beetje spanning moet er zijn. Dat zorgt juist voor extra focus. Pep jezelf vooraf dus op, bijvoorbeeld door in gedachten te herhalen wat

je met je praatje wilt bereiken. Maar laat de spanning niet te hoog oplopen. Vergelijk het maar met een fietsband: een zachte band is vervelend, maar een band die maximaal is opgepompt zorgt nu ook niet bepaald voor een prettige rit, vooral niet voor degene die achterop de bagagedrager zit.

## 6 EN... PRATEN MAAR!

Kijk de zaal in. Maak oogcontact. Ondersteun je verhaal met lichaamstaal. Een directeur die tijdens zijn eindejaarspeech heel statisch voorleest dat hij zo trots is op zijn medewerkers? Nee, dat gelooft niemand. Zorg dus voor een levendige en authentieke voordracht. Blijf dicht bij jezelf. Gebruik ook altijd eenvoudige taal. Gooi het publiek niet dood met allemaal ingewikkelde woorden en lastige volzinnen. Doe maar net alsof je met wat vrienden in de kroeg zit. Iets wat ik eigenlijk voor mezelf wilde houden, maar nu toch maar verklap: tijdens een voordracht zoek ik vaak iemand in het publiek uit, bij voorkeur een leuke dame. Als zij geboeid zit te luisteren en om mijn grapjes moet lachen, dan geeft dat meteen extra energie. Zo maak je het voor jezelf ook leuk.

## MAYDAY! MAYDAY!

### VERMIJD BARE BLUNDERS:

- 1 Wil je je publiek in slaap te sussen? Lees je verhaal dan voor, het liefst zo monotoon mogelijk. Succes verzekerd!
- 2 Nooit een stropdas gedragen? Doe dat nu ook niet. Grote kans dat hij zijn naam eer aandoet en je de adem beneemt tijdens je voordracht.
- 3 Een PowerPoint-presentatie waarin jouw hele verhaal al volledig is uitgeschreven? Dat noemen we een brochure of een boek. Probeer voor de verandering ook eens een presentatie waar alleen maar foto's in staan.
- 4 Zakt de aandacht van het publiek al in bij je openingszin? Dat kun je makkelijk voorkomen, bijvoorbeeld door met een leuke anekdote te beginnen of met een quizvraag. Vooral met dat laatste betrek je het publiek direct bij je verhaal. Natuurlijk moet het wel een prikkelende vraag zijn, anders sla je alsnog de plank mis.
- 5 Ratel je zo snel door dat je nauwelijks te verstaan bent? Zorg voor een rustig tempo en laat zo nu en dan een stilte vallen. Die hebben de luisteraars nodig om de informatie te verwerken. Iets om rekening mee te houden: zo'n stilte duurt voor jou waarschijnlijk veel en veel langer dan voor je publiek.

