



Spreken in het openbaar

voor
dummies[®]

Alyson Connolly



BBNC
uitgevers

Amersfoort, 2019

Inhoud in vogelvlucht

Inleiding	1
Deel 1: Het fundament leggen	7
HOOFDSTUK 1: Beginnen met spreken in het openbaar	9
HOOFDSTUK 2: Je hersenen bij het spel betrekken	31
Deel 2: Veelvoorkomende problemen onderkennen en aanpakken	45
HOOFDSTUK 3: Prestatieangst overwinnen	47
HOOFDSTUK 4: Veelvoorkomende stemproblemen aanpakken	63
HOOFDSTUK 5: Weg met het bedriegersyndroom: je bent wie je denkt dat je bent	81
Deel 3: Je toespraak voorbereiden en oefenen ..	91
HOOFDSTUK 6: Een boeiende toespraak samenstellen	93
HOOFDSTUK 7: Gebruikmaken van visuele hulpmiddelen	119
HOOFDSTUK 8: Grappig (proberen te) zijn	137
HOOFDSTUK 9: Je toespraak oefenen	155
HOOFDSTUK 10: Een atleet worden op stemgebied	177
Deel 4: De puntjes op de i zetten	191
HOOFDSTUK 11: Je mentaal voorbereiden op spreken in het openbaar	193
HOOFDSTUK 12: Goed articuleren	213
HOOFDSTUK 13: Resonantie	231
Deel 5: Je spraak verbeteren	247
HOOFDSTUK 14: Adem, toon en toonhoogte	249
HOOFDSTUK 15: Je lichaamstaal laten meespreken	265
HOOFDSTUK 16: Klaar? Daar gaan we!	289
Deel 6: Andere openbare spreesituaties	303
HOOFDSTUK 17: Een subliem sollicitatiegesprek voeren	305
HOOFDSTUK 18: Mensen gevat van reплиek dienen	327
HOOFDSTUK 19: Als je de allereerste keer geen succes hebt	341
Deel 7: Het deel van de tientallen	355
HOOFDSTUK 20: Een tiental tips bij plankenkoorts	357
HOOFDSTUK 21: Tien manieren om je voordracht te verbeteren	367
HOOFDSTUK 22: Tien tips wanneer je je voorbereidt op een toespraak	377
Index	387

1

Het fundament leggen

IN DIT DEEL . . .

Inzien welke verschillende vaardigheden je nodig hebt om een effectieve veelzijdige spreker te worden, en hoe dit boek je kan helpen die vaardigheden te verkrijgen.

Ingeroeste negatieve denkgewoonten aanpakken, inzicht krijgen in de vecht-, vlucht of bevroesreactie en denken: Ja! Doen!, wanneer ze je vragen om in het openbaar te spreken.

Hoofdstuk 1

Beginnen met spreken in het openbaar

Misschien heb je dit boek gepakt omdat ze je hebben gevraagd om een toespraak te houden. Net als de meeste andere mensen ben je daar doodsbenauwd voor. En misschien heb je daar wel een goede reden voor. Je zag bijvoorbeeld een video van jezelf en je kon nauwelijks geloven dat je zo vaak, zo onrustig en zo onhandig heen en weer beweegt.

Tijd om de realiteit onder ogen te zien. Wanneer je een toespraak houdt of iets presenteert, draait het allemaal om je boodschap en je toehoorders. Het gaat niet echt om *jou*. Zelfs de slimste en deskundigste mensen hebben soms de neiging om de boodschap te vergeten en al hun angst te richten op zichzelf als spreker. 'Had ik tóch naar de kapper moeten gaan? En als ik nu eens het belangrijkste punt vergeet?'



TIP

Om te beginnen het allerbelangrijkste: leef in het nu. Wanneer je je toespraak houdt, betekent 'nu': je boodschap overbrengen op het publiek.

Misschien heb je nog geen idee wat je gaat doen en wil je eerst dit boek lezen. Er kunnen momenten zijn dat je je buiten je comfortzone zult voe-

len. Dat snap ik, want dat is mijn vak. Maar wordt buiten je comfortzone stappen niet beschouwd als een goede zaak? Het is een belangrijk onderdeel van je persoonlijke groei.



TIP

Nog iets waar je op voorbereid moet zijn om echt te begrijpen wat ik je ga aanleren: je moet leren om jezelf bij ongemak op je gemak te voelen.

Omgaan met problemen die je hinderen

Ongeacht of je een helder idee hebt van wat jouw specifieke probleem is met spreken in het openbaar, kunnen er problemen opduiken tijdens de voorbereiding van een toespraak en tijdens de toespraak zelf. Het is belangrijk dat je daar een goede indruk van krijgt. Misschien ben je bang, misschien getuigt je lichaamstaal van weinig zelfvertrouwen, misschien heb je problemen met je stem, misschien raak je buiten adem en haal je het eind van je zinnen niet. Dit soort dingen kunnen allerlei oorzaken hebben.



BELANGRIJK

Een paar dingen om te onthouden:

- » Optreden kost veel inspanning, maar je wilt niet dat die inspanning zichtbaar is voor je toehoorders.
- » Een krachtige spreker is ontspannen en voelt zich op zijn gemak.
- » Tijdens je toespraak moet je stem dezelfde zijn als wanneer je praat tegen familieleden, vrienden of collega's. (Een van mijn cliënten, een politicus, vertelde aan een vriend dat hij met mij werkte. 'Wat je ook doet,' zei die vriend, 'verander niet in een van die onoprecht klinkende politici.' Inderdaad, je moet je eigen stijl hebben en klinken zoals je altijd klinkt.)

Misschien hoeft er bij jou maar weinig bijgesteld te worden. Maar misschien is er meer werk aan de winkel.

Vechten tegen de vecht-, vlucht- of bevroesreactie

Je kent de statistische cijfers waarschijnlijk wel: als je mensen vraagt waarvoor ze het bangst zijn, noemen ze doodgaan en spreken in het openbaar als nummer 1 en 2. Het is dan ook niet zo gek dat tijdens spreken in het openbaar dezelfde automatische reactie kan opduiken die we meestal zien wanneer iemand wordt geconfronteerd met een levensbedreigende situatie. Die reactie, de zogeheten *vecht-, vlucht-, of bevroesreactie*.

tie, werd voor het eerst in 1932 beschreven door de fysioloog Walter Bradford Cannon in zijn boek *The Wisdom of the Body*. Deze fysiologische reactie op angst dateert uit de prehistorie. In de oertijd waren mensen altijd waakzaam, voortdurend op hun hoede voor gevaar, want gevaren waren er legio in die tijd en ze dreigden uit alle hoeken. We zijn allang geen holbewoners meer, ook al voelen we ons achter de kathedralsoms zo, *maar we voelen nog steeds die angst*. Het is ingebakken.

Laat ik om te beginnen over één ding duidelijk zijn: zenuwachtig zijn is oké, want dat toont je betrokkenheid. Wanneer je presenteert, stroomt er adrenaline (vaak veroorzaakt door angst) door je lijf. Ook dat is prima. Die adrenaline doet je goed; die geeft je extra energie op een extra speciaal moment. Maar wanneer je lichaam lange tijd onder stress staat, wat toentertijd het geval was als je prehistorische voorouder een troep sabeltandijgers moest bevechten, komt bovendien het stresshormoon cortisol vrij. En dat zorgt voor problemen. Wanneer je bang bent, klinkt dat door in je stem. Je stem gaat trillen, of je gaat sneller praten, of zo zachtjes dat niemand je meer kan verstaan. Of je krijgt een black-out en je weet helemaal niet meer wat je moet zeggen.



Wat je in dit boek vaak van me zult horen, is dat een goede ademhalings-techniek de beste manier is om angst de baas te worden. Door langzaam en diep te ademen, in tegenstelling tot de korte, oppervlakkige teugjes adem die je binnenhaalt wanneer je angstig bent, stimuleer je je hersenen om het kalmerende, herstellende parasympathische zenuwstelsel te activeren. Een goede en langzame ademhaling draait in essentie de kraan dicht die stress door je heen laat stromen. In latere hoofdstukken zal ik uitleggen hoe je, door een positieve houding aan te nemen, je lichaamstaal te veranderen en ja te zeggen in plaats van nee, je gevoel ten opzichte van jezelf daadwerkelijk kunt veranderen. En dat heeft tot gevolg dat je beter kunt spreken in het openbaar. In de hoofdstukken 2, 5 en 15 ga ik daar dieper op in.

Je waarde bevestigen door middel van bevestigingen

Zeg je nee voordat je ja zegt? Mensen hebben een ingewortelde neiging om aanvankelijk *nee* te zeggen, dankzij onze voorouders, de al eerder genoemde holbewoners. Staat je eigen geest je succes in de weg? Je kunt presenteren positief benaderen door er anders naar te leren kijken.

Dat begint allemaal met bevestigingen. *Bevestigingen* helpen het geloof in jezelf op te krikken. 'Ik ben een fantastische spreker,' 'Mijn boodschap boeit!' en 'Ik ben de deskundige!' Zeg deze dingen tegen jezelf, want voordat je het weet, begin je ze te geloven en in jezelf te geloven.

Een van de gewoonten van uiterst doelmatige mensen, schrijft Stephen Covey, is dat ze beginnen met het doel in gedachten. Wat wil je dat er gebeurt *na* de toespraak? Wat wil je dat je toehoorders gaan *doen*? Concentreer je aandacht op je publiek en de boodschap die je op ze wilt overbrengen. In hoofdstuk 11 ga ik daar uitvoerig op in.

Positieve dingen visualiseren

De meeste mensen kunnen zich erg goed inbeelden dat ze iets negatiefs doen. Waarom zou je dat niet omdraaien en jezelf een uitstekende presentatie voorstellen? Stel je publiek voor dat goedkeurend knikt. Je geest speelt voortdurend spelletjes met je via negatief denken. Nou, zo'n spelletje kun jij ook spelen. De hersenen zijn plastisch. Je kunt je hersenen bewust positiever laten denken.

Ik heb het hier over twee soorten visualisatie: bij *externe visualisatie* kijk je naar jezelf alsof je in een film speelt, terwijl je bij *interne visualisatie* iets doet vanuit jouw gezichtspunt. Topatleten maken gebruik van beide soorten visualisatie en hebben daar veel profijt van.

Als je extern visualiseert, kijk je hoe je in de zaal zit, opstaat wanneer de gastheer je naam noemt, kalm naar de kathedr loopt, drie keer diep ademhaalt en je toespraak begint. Een uitstekende toespraak. De toehoorders reageren non-verbaal op de gewenste manieren. Je powerpoint-presentatie verloopt naar wens. Aan het eind van je toespraak klinkt een welgemeend applaus.

Bij interne visualisatie stel je jezelf de toespraak voor vanuit je eigen lichaam. Hoe voel je je terwijl je praat? Wat zie je? Wat hoor je? Meer hierover in hoofdstuk 2 en in hoofdstuk 20.

Spanning loslaten

We hebben allemaal in ons lichaam een zekere hoeveelheid spanning nodig. Zonder spanning zouden we niet in staat zijn om te zitten of te staan. Het is dus niet spanning in het algemeen die we kritisch moeten bekijken of moeten zien kwijt te raken, maar *onnodige* spanning.

Een goede uitlijning is de eerste stap als je onnodige spanning wilt loslaten. Zoals je weet is je ruggengraat voor uitlijning cruciaal. Je ruggengraat is de mast van je boot. Als je onnodige spanning ervaart, begint dat daar. Je spieren moeten meer moeite doen om je staande te houden. Vervolgens wordt het evenwicht van een heleboel andere dingen verstoord. Je ademhaling wordt belemmerd, je schouders en hals spannen zich en je stem-

energie daalt. Je toehoorders spiegelen je, dus als jij je gespannen voelt, zullen zij ook gespannener worden. In hoofdstuk 4 bespreek ik stemproblemen en oefeningen die je kunnen helpen.

Goed, maar wat kun je daar aan doen? Door aan lichaamsbeweging te doen. Lichaamsbeweging verlicht stress. Ga wandelen, hardlopen, fietsen, zwemmen of doe yogaoefeningen. Meer hierover in hoofdstuk 10.

Progressieve spierontspanning is een oefening die in 1908 werd ontwikkeld door de Amerikaanse arts Edmund Jacobson om zijn patiënten te helpen hun angst te overwinnen. Het is een oefening waarbij je alle lichaamsdelen afzonderlijk aanspant en daarna weer ontspant om het verschil te voelen. Je begint liggend op de vloer op een rustige plek. Je leert alle lichaamsdelen aan te spannen en vervolgens te ontspannen. Als je je vóór of tijdens een presentatie gespannen voelt, span je een lichaamsdeel aan, bijvoorbeeld je tenen, en vervolgens ontspan je ze. In hoofdstuk 3 vind je een uitvoerige beschrijving van deze oefening.

Je lichaamstaal verbeteren

Soms is lichaamstaal zelfs nog belangrijker dan je stem bij het overbrengen van je boodschap op het publiek. Via je lichaamstaal straalt je zelfverzekerdheid uit en toon je vertrouwen in je luisteraars.



TIP

Geloof het of niet, maar door je houding te veranderen, kun je je stemming veranderen en dat kan je optreden weer beïnvloeden.

Om te beginnen het allerbelangrijkste. Je moet rechtop staan, niet in zo'n overdreven stramme houding, alsof je wacht op de sergeant die je barak komt inspecteren, maar in wat ik een *rechtop-en-naar-buiten-gekeerde* houding noem. Je rugwervels zijn netjes op elkaar gestapeld, je hoofd staat direct boven je schouders en je hals, je kin is niet ingetrokken en niet vooruitgestoken, je staat met je borst vooruit, je voeten staan stevig op de vloer en je energie stroomt door je lichaam tot voorbij je kruin de hemel in.

Het tegenovergestelde hiervan is de *ingezakte-en-naar-binnen-gekeerde* houding. Wanneer je een slappe houding aanneemt en naar de grond staart, wijst dat niet op vertrouwen in jezelf en in je publiek. Wanneer je je ogen afwendt en omlaag kijkt, geef je de toehoorders te kennen dat je liever ergens anders zou willen zijn. Als je niet goed bent uitgelijnd, belemmert een ingezakte-en-naar-binnen-gekeerde houding bovendien je ademhaling. Je bent niet in staat om de lucht diep in je lichaam binnen te

halen; en dat is nu juist nodig. In hoofdstuk 15 bespreek ik dit uitgebreider.

Enkele andere tips op het gebied van lichaamstaal:

- » Een handdruk is ook een vorm van lichaamstaal. Druk iemand stevig de hand als je een goede indruk wilt maken. Geef geen slap handje. Pomp niet alsof je leven ervan afhangt. Ook daarmee maak je misschien indruk, maar geen goede.
- » Als je zittend presenteert, bijvoorbeeld in een vergaderzaal, zet je beide voeten dan stevig op de vloer en zit rechtop.
- » Met je armen over elkaar praten tegen je collega's bij de koffieautomaat kan voor jou natuurlijk aanvoelen, maar welke indruk maak je daarmee op je luisteraars? Een defensieve, dat kan ik je wel zeggen. Je benen over elkaar slaan geeft jou misschien een gemakkelijk gevoel, maar voor anderen lijkt het dan alsof je jezelf afsluit. Met je armen en je benen over elkaar geslagen maak je geen benaderbare indruk.

Gebaren

Weet je niet waar je je handen moet laten? Probeer ze te bewegen. Oefen dat en ervaar hoe gemakkelijk dat wordt en hoe je daarmee je parasymphatische zenuwstelsel activeert.

Het autonome zenuwstelsel bestaat uit drie onderdelen:

- » Het *enterische* systeem regelt de werking van de maag en de ingewanden.
- » Het *sympathische* zenuwstelsel activeert de vecht-of-vluchtreactie.
- » Het *parasympathische* zenuwstelsel is het systeem dat rust en herstel regelt.

In zijn boek *Winning Body Language* (McGraw-Hill Education, 2010) zegt Mark Bowden dat het bewegen van je handen, in een horizontaal vlak ter hoogte van je navel, een kalmerende invloed heeft en het parasympathische zenuwstelsel activeert. Hij noemt dit het *waarheidsvlak* omdat je jezelf oprechter voelt en oprechter overkomt wanneer je handen zich in deze positie bevinden.



TIP

Wanneer je zittend achter een tafel presenteert, maak dan naar hartenlust gebaren. Let er alleen op dat je handen zich bevinden waar iedereen ze kan zien. Als je ze onder de tafel verstopt, weet niemand wat ze daar uitspoken. Blader voor meer informatie hierover naar hoofdstuk 15.

Bewegen

Sommige sprekers willen geen rompslomp en staan bewegingloos achter het spreekgestoelte. Daar is niets mis mee (tenzij ze de lessenaar krampachtig vastgrijpen met witte knokkels). Anderen willen juist voortdurend in beweging zijn. Het is een individuele keuze en die keuze is helemaal aan jou.



TIP

Als je kiest voor bewegen, let er dan op dat je dat doet met een doel. Bepaal waar je naartoe wilt gaan en wanneer. De beweging moet zinvol zijn, oftewel passen bij datgene waarover je op dat moment aan het praten bent. Door te oefenen word je daar beter in en al snel zal bewegen een tweede natuur van je worden.



PAS OP

Heen en weer wiegen (van links naar rechts of van voren naar achteren) is een beproefde manier om een baby in slaap te sussen. Maar bij een toespraak wil je dat de aandacht van je luisteraars gericht is op wat je te zeggen hebt. Plant je voeten stevig op de vloer en stel jezelf voor dat er wortels vanaf je voeten de aarde in groeien. In hoofdstuk 15 lees je hier meer over.

Oogcontact maken

Je toehoorders zijn je vrienden en ze willen dat je succesvol bent. Geloof het of niet, maar ze zijn niet van plan om je met rot fruit te bekogelen op het moment dat je een steekje laat vallen.



TIP

Zoek iemand onder de toehoorders die jou non-verbale signalen geeft dat ze luistert en geïnteresseerd is in wat je zegt. Kijk haar vijf of zes seconden lang aan. Verplaats je blik vervolgens naar iemand anders. Als je iemand te lang aankijkt, gaat die zich onbehaaglijk voelen. En de overige toehoorders beginnen zich misschien af te vragen waarom die ene persoon een solo-optreden krijgt voorgeschoteld.



TIP

Als je echt zo bang bent wanneer je praat, zoek dan een vriendelijk gezicht op en kijk die persoon aan. Misschien heb je soms het gevoel dat het gemakkelijker is om over de hoofden van je toehoorders heen te kijken. Op die manier hoeft je geen contact met ze te maken. Maar het publiek zal merken dat je niet naar ze kijkt. Je ogen zijn de vensters van je ziel, ja, maar het publiek krijgt geen kans om je te leren kennen als ze geen contact kunnen maken met jou en je boodschap. Oefen wanneer er niet veel op het spel staat. Kijk bijvoorbeeld je collega's, de caissière of de basketbalcoach van je zoontje recht in de ogen.

In hoofdstuk 15 lees je meer over dit onderwerp.

Je spreesnelheid regelen

Een van de vaakst voorkomende problemen die ik tegenkom, is dat sprekers in de loop van hun toespraak steeds sneller gaan praten. Het is duidelijk dat ze zo snel mogelijk van hun praatje af willen zijn.

Als je merkt dat je sneller gaat praten zonder dat je echt last hebt van angst, dan heb je misschien zo vaak geoefend dat je het op de automatische piloot doet. Vergelijk het met de manier waarop je als kind het Onze Vader gedachteloos kon afraffelen. Goed voorbereid ben je zeker, proficiat, maar je doet het verkeerd.



BELANGRIJK

Wanneer jij je toespraak houdt, is dat de eerste keer dat de toehoorders hem horen. Een toespraak is een optreden, een voorstelling. Wanneer je kijkt naar een toneelstuk, doen de acteurs niet alles sneller dan op de première, simpelweg omdat ze hun tekst beter kennen. Wees helder en vertraag, zodat de toehoorders de tijd hebben om te registreren wat je zojuist hebt gezegd. Oefen het langzaam uitspreken van één zin. Haal daarna adem.

In hoofdstuk 9 ga ik hier dieper op in.

Pauzes perfectioneren

Wat is dat stipje aan het eind van een zin? Precies, dat is een punt en het geeft het eind van een gedachte aan. Gebruik een punt om te pauzeren en adem te halen. Wanneer sprekers pauzeren, getuigt dat van zelfvertrouwen en controle over hun presentatie.

Door te pauzeren kun je ook spanning bij het publiek creëren. Wat gaat de spreker nu zeggen? Als spreker heb je misschien het gevoel dat je pauze heeeel lang is. In feite haal je gewoon even adem. De toehoorders beschouwen het niet als een lange pauze.



BELANGRIJK

Wanneer je pauzeert om adem te halen of om je toehoorders de gelegenheid te geven een gedachte te laten bezinken, geef je ze daarmee te kennen dat je zelfvertrouwen hebt. Je hebt alles onder controle.



PAS OP

Vaak gebruiken sprekers *stopwoordjes* zoals *uhm* of *eh* in plaats van adem-pauzes. Sommige mensen hebben het gevoel dat ze voortdurend moeten blijven praten. Doe dat niet. Het geeft jou misschien tijd om over je volgende zin na te denken, maar je ontnemt je publiek de kans om datzelfde te doen.

Wanneer je een grap of een grappig verhaal vertelt, of iets zegt waardoor het publiek moet lachen, pauzeer dan en wacht totdat ze zijn uitgelachen. Anders missen ze het directe vervolg van je toespraak.

In hoofdstuk 9 ga ik uitgebreider op al deze dingen in.

Je ademhaling ondersteunen



TIP

Eén ding wat je in elk geval uit dit boek moet oppikken, is het belang van je *ademhaling*. Je adem is je brandstof, de aandrijving van je toespraak. Diep en langzaam ademhalen helpt je te ontspannen. Wanneer je je ontspannen voelt, ben je minder gestrest. Het is een volmaakte feedbacklus.

Je middenrif (ook wel *diafragma* genoemd) is een koepelvormige spier die aan de onderste rand van je ribbenkast is bevestigd. Wanneer je inademt, ontspannen de buikspieren zich, het middenrif wordt platter, de ribbenkast zet uit en lucht stroomt je longen in. Wanneer je ademhaalt, wil ik dat je je adem visualiseert als diep afdalend tot in het onderste gedeelte van je buik. In hoofdstuk 14 wordt ademhalen uitgebreid besproken.



TIP

Hoe kom je erachter of je op de juiste manier ademhaalt? Leg een hand op de bovenkant van je borst, leg de andere op je buik en adem in. Ga na welke hand het eerst beweegt. Als dat de hand op de bovenkant van je borst is, haal je niet volledig adem. Beeld je in dat je je longen vult zoals een ballon. Een ballon vullen begint bij de onderkant. Wanneer je uitademt, loopt je ballon leeg en wordt je navel naar je ruggengraat toe gedrukt.



PAS OP

Door de tijd te nemen om diep adem te halen heb je voldoende adem tot aan het eind van je zin. Als je buiten adem raakt voordat de zin klaar is, valt je stem weg en eindigt het laatste stuk van je zin in gemompel. En in zo'n geval kunnen de toehoorders niet horen wat je zegt. Je boodschap verliest aan kracht en gaat de mist in.

OEFENING: EEN ZIN VAN WISSELENDE LENGTE UITSPREKEN EN DAARNA ADEMHALEN



TIP

Deze oefening kan je longcapaciteit verbeteren en geeft je een betere indruk van de hoeveelheid adem die je voor elke zin nodig hebt.

Voor verschillende zinnen heb je verschillende hoeveelheden adem nodig. Spreek elk van de volgende zinnen in één adem uit:

- Ik lees *Voor Dummies*-boeken. (haal adem)
- Ik lees *Voor Dummies*-boeken omdat ze me zo veel informatie geven. (haal adem)
- Ik lees *Voor Dummies*-boeken omdat ze me zo veel informatie geven die ik elke dag kan toepassen. (haal adem)

Elke volgende zin vereist meer adem. Je adem moet bij de laatste zin net zo vrij en gemakkelijk aanvoelen als bij de eerste. Probeer bij elke zin slechts zoveel adem binnen te halen als je nodig hebt. Probeer om je schouders niet op te trekken wanneer je inademt.



PAS OP

Als je je adem inhoudt omdat je iets in je toespraak oversloeg, of kijkend naar je toehoorders door angst werd bevangen, krijgen je hersenen niet de zuurstof die ze nodig hebben en kan een black-out daar het gevolg van zijn. Blijf dus ademen! In hoofdstuk 9 en hoofdstuk 14 ga ik hier uitgebreider op in.

Je zelfvertrouwen vergroten door je voor te bereiden en te oefenen

Je bent gevraagd om iets te presenteren en je denkt: *waarom ik? Daar ben ik niet goed genoeg voor!* Goed, je ziet er goed uit, maar inwendig kreun je: *ik ben een bedrieger!*



TIP

Verlos jezelf van die zelfondermijnende gedachten. Laat ze los. Je bent goed, want anders hadden ze je niet gevraagd om een praatje te houden.

Volmaaktheid bestaat niet. En als het bestond, zou het doodsaaï zijn. Je hoeft niet te streven naar perfectie. Wat vind je ervan om in plaats daarvan te streven naar excellentie? Probeer zo goed mogelijk te zijn. Dat is wat je toehoorders wensen; ze willen je authentieke zelf zien, inclusief je tekortkomingen.

Beschouw je presentatie als een leerervaring. Ja, ik weet het, dat zei je vader je hele schooltijd lang tegen je. Luisterde je daar niet naar? Luister dan nu. Analyseer achteraf hoe je het er vanaf bracht. Maak een lijstje van dingen die je deed waarover je je goed voelde en van dingen die je zou

kunnen verbeteren. Hoe vaker je presenteert, hoe korter dat lijstje verbeterpuntjes zal worden.

Heb je wel eens geprobeerd om voor de vuist weg een praatje te houden? En hoe ging dat? Improviseren bij een belangrijke presentatie gaat de meeste mensen slecht af. Zelfs als je erin slaagde om de toegewezen tijd vol te maken, vergat je misschien belangrijke dingen. Waarschijnlijk denderde je maar door omdat je geen idee had welke richting je toespraak uitging. Je zocht voortdurend naar dingen die je zou kunnen zeggen, er schoten je dingen te binnen en je vergat dingen. Besef dat de toehoorders spiegelen wat ze zien; als jij in verwarring bent en als zodanig overkomt, zullen zij ook in verwarring raken.



TIP

Het komt allemaal neer op oefenen, oefenen en nog eens oefenen. In elke specialiteit zijn er jaren voor nodig om van amateur meester te worden. Een nieuwe vaardigheid aanleren is niet een kwestie van iets aanleren en klaar is Kees. Wat van mensen meesters maakt op hun gebied, is dat ze er altijd beter in worden door het steeds weer opnieuw te doen. Zelfs als je dezelfde voordracht twintig keer houdt, is elke keer weer anders. Neem fouten voor lief en leer ervan om beter te worden.



TIP

Kijk nooit in een spiegel terwijl je je presentatie oefent. Je kijkt in een spiegel om er zeker van te zijn dat je kleren en je haar goed zitten en dat er geen sliertje spinazie tussen je tanden is blijven hangen. Maar dat zijn ook de dingen die je doet wanneer je in een spiegel kijkt terwijl je oefent. Het leidt je af, je verkeert niet in het nu. Veel beter kun je jezelf opnemen op video, of je stem opnemen op je telefoon of een ander apparaat om te horen hoe je klinkt. In hoofdstuk 9 lees je daar meer over.

Een toespraak leven inblazen

Bij schrijvers gaat het erom een eigen stem te vinden. Dat is de eerste stap om vertrouwen te krijgen in je werk. Hetzelfde geldt bij het schrijven van een toespraak. Of je toespraak nu gaat over decimale breuken, septische systemen of de deodorantomzet van vorig jaar, dat maakt allemaal niet uit. Probeer wat persoonlijkheid in je toespraak te leggen.

Een toespraak is een uitgelezen kans om je publiek te trakteren. Je wilt de wereld tonen dat je een intelligent mens bent wanneer je presenteert. Je bent geen technische handleiding aan het schrijven, maar je staat je toehoorders toe om bij je naar binnen te kijken.



TIP

Nadat je je toespraak hebt geschreven, oefen je deze hardop. Heb je hem geschreven in je eigen stem? We zullen in hoofdstuk 6 nagaan welke woorden het best passen bij jou en je toehoorders.

Je toespraak ontwerpen

Stel jezelf de volgende vragen bij het schrijven van je toespraak:

- » Wat wil je zeggen?
- » Wat moeten je toehoorders in elk geval te horen krijgen?
- » Waarom praat je tegen ze?

Bij spreken in het openbaar hebben toespraken drie hoofddoelen:

- » **Om te amuseren.** Dat is de toespraak die je houdt op een bruiloft.
- » **Om te overtuigen.** Wanneer je iets aan de man wilt brengen: een idee, een service of een tastbaar object.
- » **Om te informeren.** Je verstrekt informatie. Denk aan een college op een universiteit.

Volgens mij heb je *alle drie de onderdelen* in je toespraak nodig. Op die manier maak je je toespraak veel interessanter.

Hoe moet je je presentatie beginnen? Met een retorische vraag die de toehoorders niet hoeven te beantwoorden, maar die ze aan het denken zet? Met een statistisch gegeven of een opmerkelijk feit? Met een provocerend of inspirerend citaat? Met commentaar op een plaatselijke actualiteit, met een compliment aan het publiek of met een persoonlijk verhaal?

Al deze elementen beogen hetzelfde, namelijk de toehoorders van het begin af aan bij je verhaal te betrekken. In hoofdstuk 6 ga ik daar uitgebreider op in.

Jezelf gereedmaken voor de grote dag

Het is de vooravond van je toespraak. Je hebt je presentatie zo vaak doorgenomen dat je hem kunt dromen. En nu? Maak een lijstje van de dingen die je nodig hebt om er een succes van te maken. Heb je je toespraak bij je, op papier of in de vorm van kaartjes met steekwoorden? Heb je je usb-stick bij de hand? Je visuele hulpmiddelen? Waar is je flesje water? Staat er een waterglas klaar? Geven ze je vooraf wat te eten? Oefen in de kleren die je tijdens je toespraak zult dragen, omdat je anders niet weet of die stropdas te strak zit of dat die hakken te hoog zijn.

Ga op de dag van je toespraak vroeg naar de zaal en ontmoet de organisator of je contactpersoon. Praat met de technicus of degene die verant-

woordelijk is voor je visuele hulpmiddelen. Loop het podium op als dat mogelijk is, want dat helpt je je meer op je gemak te voelen wanneer je dat straks daadwerkelijk doet. Maak een babbeltje met toehoorders die al vroeg arriveerden. Ook daardoor zul je je meer op je gemak gaan voelen. Het is ook een manier om de sfeer van de conferentie of de vergadering te proeven. Luisterden ze zojuist naar een spreker die ze bezwoer dat ze twee miljoen euro op de bank moeten hebben staan, willen ze voortijdig stoppen met werken? Het is goed om zulke dingen te weten.



TIP

Neem jezelf niet te serieus. Jazeker, je wilt het goed doen wanneer je presenteert. Je wilt je boodschap overbrengen. Maar het is niet nodig om jezelf overdreven onder druk te zetten. In hoofdstuk 16 ga ik hier dieper op in.

Verstandig eten om je goed te voelen

Denk je dat je het ontbijt wel kunt overslaan als je 's ochtends moet presenteren? Misschien is je maag van streek en krijg je alleen wat koffie naar binnen en verder niets. Maar tenzij je onder een steen hebt geleefd, zal het je bekend zijn dat het ontbijt de belangrijkste maaltijd van de dag is.

Het is sowieso belangrijk om iets te eten voordat je een toespraak houdt. Je hebt iets nodig in je maag en dan bedoel ik niet een kop koffie met een croissant. Een lege maag bezorgt je een opgejaagd gevoel; je zult neerstorten en in brand vliegen. Eet wat eiwitten en langzame koolhydraten.

Blader naar hoofdstuk 10 voor meer informatie over dit onderwerp.

Je voordracht bijslippen

Een goede warming-up is van vitaal belang als je een uitmuntende speech wilt houden. Op toespraakgebied ben je een atleet en alle atleten lopen zich warm voordat ze in actie komen. Besef dat je je lichaam gebruikt. Net als atleten moeten sprekers zich opwarmen, zowel lichamelijk als vocaal. In de hoofdstukken 10, 20 en 22 vind je voorbeelden van warming-ups.

Articuleren

Wat zeg je? Je kunt nog zo geestdriftig zijn over je toespraak, maar als je je mond niet open doet en je woorden niet duidelijk uitspreekt, kan niemand

je volgen. *Articuleren* helpt je je ideeën over te brengen op je publiek. *Articuleren* begint met je mond.

Je moet je mond opendoen, wil men je duidelijk verstaan. Veel sprekers doen hun mond nauwelijks open. Misschien imiteren ze andere mensen die met een zuinig mondje praten. Of mompelen is een gewoonte van ze. Of ze zijn bang. Tot je *articulatoren* behoren je tong, je lippen, je kaak en je zachte gehemelte.

Misschien ben je je sterk bewust van je accent. Tussen haakjes, we hebben allemaal een accent; we klinken verschillend, afhankelijk van het land van oorsprong en andere factoren. Als inwoner van Nederland verschilt je *accent* (oftewel hoe je woorden uitspreekt) van dat van een Nederlander die veertig jaar geleden naar Amerika emigreerde, of van een Vlaming of Zuid-Afrikaan. Elke gemeenschap zegt woorden op een iets andere manier. Wees gelukkig met je accent. Je hoeft je accent niet kwijt te raken, want dat kun je feitelijk niet. Je hoeft alleen maar duidelijk te zijn in je uitspraak.



TIP

Als mensen je voortdurend vragen om duidelijker te praten, betekent dat niet dat je je stem moet forceren. Let er alleen op dat je de einden van de woorden uitspreekt. Denk niet dat de microfoon je redt. Zeker, een microfoon versterkt je geluid zodanig dat de mensen op de achterste rijen je kunnen horen. Maar ze zullen je stemproblemen ook horen.

Resoneren

Je hele lichaam resoneert en versterkt je geluid. De belangrijkste klankkasten zijn je hoofd, je keel, je mond en je borst. Beschouw jezelf als een versterker. Als je lichaam gespannen is, kun je niet volledig resoneren en zal je geluid minder vol en levendig zijn.

De juiste toon treffen

Via je toon druk je betekenis uit. Jazeker. Sprekers hebben daar vaak moeite mee; ze willen niet overdrijven en geen belachelijke indruk maken. Maar als je blij bent dat de aandelen van je bedrijf zijn gestegen, moet je dat dan niet laten blijken? Natuurlijk, zorg ervoor dat je dat toont.



BELANGRIJK

Wanneer je praat, moet je je toon variëren. Een spreker die zich beperkt tot één toonhoogte, is oersaai en zal de aandacht van het publiek verliezen.



TIP

Let zorgvuldig op wat je zegt en hoe je het zegt. Als je een nieuw pensioenpakket wilt verkopen aan een groep ouderen, doe dat dan niet neerbuigend. Besef wat je boodschap is en wat je wilt dat de senioren daarmee doen. Het laatste wat je wilt, is dat ze je afschrijven als alweer zo'n jonge snotneus die alleen op hun geld uit is. In hoofdstuk 12 tot en met 14 vind je meer informatie over al deze zaken.

Visuele hulpmiddelen gebruiken

Visuele hulpmiddelen zoals dia's *kunnen* je helpen je boodschap over te brengen maar zorg ervoor dat ze echt iets toevoegen aan je presentatie en niet slechts iets zijn waarachter jij je denkt te kunnen verschuilen.

Wat je beslist niet moet doen, is een hele zwik woorden op dia's zetten en die dan gaan voorlezen. Stomvervelend! Je dia's of andere visuele hulpmiddelen moeten uitsluitend betrekking hebben op hoofdpunten, of context te verschaffen voor wat je aan het zeggen bent.



TIP

Beantwoord de volgende vraag: vullen je dia's je toespraak echt aan of gebruik je ze simpelweg omdat je het gevoel hebt dat je woorden niet voldoende zijn? Als je de dia's zou weglaten (en dat kan in principe altijd gebeuren, want apparaten hebben de neiging om het op de slechts mogelijke momenten te laten afweten), zou je dan je toespraak net zo zelfverzekerd kunnen houden? Je antwoord moet een volmondig ja zijn.



TIP

Probeer plaatjes te gebruiken. Wanneer we een plaatje bekijken, roept dat gevoelens in ons op en gaat onze verbeelding aan het werk. Woorden op een dia zijn daar maar zelden toe in staat. Woorden op een dia bieden de toehoorders slechts een visuele versie van wat je al aan het zeggen bent.

Let erop dat je dia's consistent zijn met je boodschap. Als je bijvoorbeeld praat over loodgieters en hun stakingsrecht en je dia's alleen maar statistische cijfers bevatten over hoeveel loodgieters zijn aangesloten bij een bond, weten de toehoorders niet waar ze zich op moeten richten. Als ze de cijfers lezen, ontgaat het ze wat jij te zeggen hebt. Als ze naar jou luisteren, zien ze de cijfers niet. En als ze de cijfers snel lezen terwijl jij nog steeds aan het praten bent, raken ze de draad volledig kwijt.



TIP

Wees creatief. Denk buiten de gebaande paden. Je zou ook eens andere soorten visuele hulpmiddelen kunnen gebruiken, bijvoorbeeld rekvisieten. Een rekvisiet kan meer indruk maken dan een powerpointdia. Let er wel op dat je een voorwerp gebruikt dat zo groot is dat alle toehoorders het kunnen zien. In hoofdstuk 7 vind je meer informatie visuele hulpmiddelen.

Mensen aan het lachen maken

Mensen aan het lachen maken kan een fantastische manier zijn om een toespraak te verlevendigen. Grappenmakerij is echter niet zonder haken en ogen. Je toehoorders ruiken onwaarachtigheid op een kilometer afstand, dus wees authentiek. Zelfs als je geen geboren grappenmaker bent, kun je een grap of een grappig verhaal vertellen. Om grappig te zijn hoef je geen komiek te zijn. De truc is om humor aan je toespraak toe te voegen zonder het publiek van je te vervreemden.

Begin met op te schrijven wat je weet. Schrijf over jezelf en je leven. Vaak heb ik mijn vrienden horen praten over grappige dingen die ze hadden meegemaakt, dingen die ze nooit zouden vertellen aan mensen die niet tot hun goede vriendenkring behoren. Nou, hier ligt een kans voor je.

Een paar snelle tips voor als je grappig wilt zijn:

- » Concentreer je op wat de toehoorders en jij gemeenschappelijk hebben.
- » Probeer het uit op vrienden.
- » Wees niet bang om kwetsbaar en open te zijn; toehoorders zijn daar dol op.
- » Zeg niet: 'Hier heb ik een goede grap voor jullie.'
- » Ga er niet van uit dat ze zullen lachen. Stel het op prijs wanneer ze dat wel doen.
- » Zodra je eenmaal met een grap bent begonnen, ga dan door en vertel hem helemaal tot het eind.
- » Maak gebruik van humor die op de situatie betrekking heeft.
- » Praat over wat je dwars zit.
- » Houd het netjes.
- » Zoek iemand die grappig is, vertel je grap aan die persoon en vraag om tips.
- » Ga niet als eerste lachen, maar lach gerust mee als je toehoorders lachen.

In hoofdstuk 8 vind je meer informatie hierover.

Verhalen vertellen

Iedereen is gek op verhalen. Door middel van een verhaal kun je je boodschap op een aangename manier overbrengen en je publiek boeien. Een persoonlijke anekdote helpt de toehoorders om je wereld te betreden en contact met je te maken. Je kunt bijvoorbeeld een gedeelte van een verhaal gebruiken als lokkertje en het eind van dat verhaal in de conclusie verpakken.

Hoe je verhalen in toespraken kunt gebruiken, wordt besproken in hoofdstuk 6.

Omgaan met je publiek

Je zegt iets en je hoort de toehoorders kreunen. Als spreker is er niets erger dan dat, vooral wanneer dat in het begin van je praatje gebeurt. Gekreun voorkomen begint met weten wie je publiek is. Het is jouw taak om uit te zoeken wat voor mensen naar je toespraak komen luisteren.

Hier zijn een paar dingen om rekening mee te houden:



PAS OP

- » Wees tactvol als er iets tragisch in de buurt is gebeurd.
- » Gebruik geschikte taal en de juiste toon. Als je tegen een groep senioren praat over hun pensioenplan, doe dat dan niet neerbuigend en vreemd ze niet van je.
- » Als je een grap vertelt, vertel dan *nooit* een schuine.
- » Zet een deel van je publiek niet op tegen een ander deel. Zo van: 'Vrouwen, denken jullie niet dat mannen . . .' Bij een cabaretier kan dat werken, maar jij wilt dat je hele publiek betrokken is en aan jouw kant staat.

Meer informatie over soorten publiek vind je in hoofdstuk 8.



BELANGRIJK

OMGAAN MET ORDEVERSTOORDERS

Vat het niet persoonlijk op. Mensen die een spreker met vragen bestoken zijn simpelweg obstakels die genomen moeten worden. Onthoud dat jij de baas bent. Blijf kalm en blijf ademhalen.

Richt je tot de onruststoker en stel een open vraag. 'Hoe denk je je daar eigenlijk over?' Dat kan ertoe leiden dat hij in zijn eigen kuil valt. Als hij aanhoudt, zeg je tegen hem dat je na afloop van de presentatie op zijn bezorgdheid zal ingaan. (Als je inderdaad na afloop met hem gaat praten, stel dan een tijdslimiet. Je hebt vijf minuten en daarna moet je met de organisator gaan praten.)

Als hij door blijft gaan, wend je dan tot het publiek en zeg: 'Ik denk dat het publiek meer wil horen over wat ik aan het zeggen ben.'

Uitblinken bij een sollicitatiegesprek

Nog één briljant sollicitatiegesprek verwijderd van een belangrijke stap in je carrière? De volgende spreektips op sollicitatiegebied kunnen je helpen die droombaan in de wacht te slepen:

- » Ken jezelf. De sollicitatiecommissie heeft je cv al bekeken. Wat kun je ze vertellen wat ze nog niet weten?
- » Kleed je alsof je de baan al hebt.
- » Doe kennis op van het bedrijf waar je solliciteert. Zoek uit wie de CEO is en wie er in de sollicitatiecommissie zitten. Bekijk de website van het bedrijf en lees wat ze over hun missie schrijven. Is er een pagina met dingen die werknemers doen in bedrijfsverband? Misschien doen ze allemaal aan volleybal of maken ze elk voorjaar een park schoon. Dat zijn interessante details die je tijdens je sollicitatiegesprek terloops kunt laten vallen om er blijk van te geven dat je je huiswerk hebt gedaan en kennis over het bedrijf hebt vergaard.
- » Overtuig ze ervan dat je hard zult werken. Werkgevers weten zich graag omringd door werknemers die geïnteresseerd zijn in het bedrijf en het goed willen doen op hun positie.
- » Weet de antwoorden op enkele belangrijke vragen. Bijna altijd zullen ze aan je vragen waarom je de baan wilt hebben. Welke hindernissen in je andere banen heb je overwonnen? Ze vragen misschien zelfs waarom je je vorige baan hebt opgezegd of waarom je je huidige baan wilt opzeggen. Zorg ervoor dat je de antwoorden hebt klaarliggen.
- » Breng geen negatieve dingen te berde. Zeg nooit zoiets als: 'De baas nam zijn broer in dienst, dus was er geen plaats meer voor mij.' Praat positief over je vorige werkervaring. Richt het gesprek weer op jou.
- » Bereid zelf ook een paar vragen voor.



PAS OP

- » Houd een elevatorpicth. Stel een heldere, beknopte beschrijving op van je carrière. Let erop dat het relevant is. Zie hoofdstuk 18 voor de details.
- » Let op een rechtop-en-naar-buiten-gekeerde houding van je lichaam.
- » Als ze een vraag stellen waarop je het antwoord niet weet, geef dat dan toe en zeg dat je dat zult uitzoeken. Doe dat ook en laat je het antwoord weten aan de sollicitatiecommissie.
- » Eindig vriendelijk en bedank de sollicitatiecommissie voor de tijd die ze genomen hebben om je te ontmoeten.

In hoofdstuk 17 lees je nog veel meer over hoe je bij een sollicitatiegesprek kunt uitblinken.

De kneepjes van het converseren leren beheersen

Een toespraak is een gesprek. Jij praat tegen het publiek en hoewel je toehoorders verbaal niets terugzeggen, is hun aandacht en hun ontvangst van je woorden de andere kant van het verhaal. Beschouw het als praten tegen een goede vriend. Je maakt gebruik van emotie en vocale variëteit en je hebt plezier. Zo behoort het te verlopen als je een toespraak houdt.

Op andere gebieden is het net zo. Veel mensen denken dat alleen bij een presentatie sprake is van *spreken in het openbaar*. Maar voor mij is spreken in het openbaar. . . *praten in openbare situaties*. Dat omvat gesprekken op feestjes, iemand de weg wijzen op straat en zelfs praten tegen je internet-provider via de telefoon. Dat is in feite waar spreken in het openbaar begint. En dat kan net zo problematisch zijn als op een podium.



BELANGRIJK

Omgaan met vreemde mensen kan voor sommigen een bezoeking zijn, maar beschouw het niet als een vervelend karwei. Heb plezier en geniet. Stel jezelf een doel wat je wilt bereiken. Misschien is het doel om contact te leggen met iemand in de hoop hem in de toekomst iets te verkopen, maar het kan ook een eenvoudiger doel zijn:

Ik wil met drie nieuwe mensen praten. Ik wil onthouden wat deze drie doen voor de kost en ik wil erachter komen wat ze doen naast hun werk.

Bij officiële gelegenheden kan het iets ingewikkelder worden, maar bedenk dat een evenement bijwonen nog steeds geldt als spreken in het openbaar. Het is nog steeds een gesprek, waarbij je je uiterste best wilt

doen, mensen wilt tonen dat je betrokken bent bij ze en wat ze te zeggen hebben.

Een paar spreektips wanneer je mensen bij officiële gelegenheden ontmoet:

- » Wanneer je aan mensen wordt voorgesteld, kijk je ze aan en glimlach je. Glimlachen is besmettelijk. Geniet van het ontmoeten van deze mensen.
- » Schud ze stevig de hand, niet krampachtig, niet pompend en niet met zoveel kracht dat ze kreunen. Schenk hen je aandacht. Wanneer je ze de hand schudt of met ze praat, kijk je niet alvast over hun schouder heen naar iemand met wie je werkelijk wilt praten.
- » Het draait niet allemaal om jou. Zoek informatie over ze. Wees geïnteresseerd in wat ze te zeggen hebben.

Ondanks balverlies toch scoren

Het leven speelt ons soms onverwachte balletjes toe. Zorg voor een reserveplan voor het geval er iets misgaat. Misschien is de zaal verbouwd, of is de toegestane tijd verstreken, of er is geen scherm om je dia's op te projecteren.



BELANGRIJK

Je wereld hoeft niet in te storten. Het publiek hoeft het niet eens te weten. Blijf kalm, tenzij er reëel gevaar dreigt.

Ga je niet verontschuldigen. 'Sorry dat ik laat ben. Sorry, powerpointpresentatie werkt niet. Sorry, de organisator beloofde me een half uur, maar nu hebben we slechts een kwartier omdat de lunch vroeg is, dus moet ik dit praatje sneller doen.'

Mensen zijn niet geïnteresseerd in andermans excuses. Bovendien maak je slapende honden wakker bij het publiek wanneer je sorry zegt. Sommigen zullen met je meeleven, terwijl anderen zullen denken dat je terugkrabbelt. De toehoorders spiegelen hoe je je voelt en je wilt ze het gevoel geven dat je zelfvertrouwen hebt en geloofwaardig bent.



TIP

Oefen een paar reacties, voor het geval dat powerpoint het laat afweten. Bijvoorbeeld: 'Ik zal jullie het verhaal over die dia vertellen.'

Heb een plan en een opmerking bij de hand wanneer een probleem optreedt. Ademhalen helpt je om helder te denken. De toehoorders willen dat je succes hebt en willen horen wat je te zeggen hebt. Ze vergeven je.

Kleren dragen die succes brengen

Formele kleding is niet altijd noodzakelijk. Ga je naar de opening van een wijkfeest? Dan zou je er als een vogelverschrikker uitzien in je apenpakje. Kleed je in overeenstemming met hoe de anderen zich kleden, maar zie er wel tiptop uit.

Enkele tips:

- » Draag iets dat gemakkelijk zit en je een goed gevoel geeft. Draag kleren die je goed passen, geen kledingstukken die te ruim of te krap zijn.
- » Oefen in de kleren die je tijdens je praatje zult dragen, zodat je je in die kleren op je gemak voelt.
- » Je zult willen voorkomen dat je bij het optillen van je armen een mouw scheurt omdat je dat shirt al een tijdje niet hebt gedragen. Weet zeker dat je voor die nieuwe broek geen riem nodig hebt.
- » Draag niet iets wat mensen afleidt van je toespraak.
- » Hotpants waren veertig jaar geleden in de mode, maar nu niet meer. (Proficiat overigens als ze je nog steeds passen.) Grote oorbellen, die hun eigen leven leiden en heen en weer zwaaien, zijn prima op een feestje, maar volkomen ongeschikt wanneer je een presentatie houdt. Met name als je een hoofdmicrofoon gebruikt.
- » Grote patronen op kleren kunnen afleiden. Glimmende stoffen zijn voor op een podium minder geschikt.

Hiermee heb je een overzicht gekregen van de basisvaardigheden bij spreken in het openbaar. Als je dit hoofdstuk hebt gelezen en nu al een competent en professioneel spreker bent, ben je een genie. Als je een wat gewoner mens bent zoals ik, was het waarschijnlijk nog niet voldoende om je een vet sprekerscontract te bezorgen. Daarom heb ik de rest van dit boek gevuld met methoden die je helpen bereiken wat je wilt bereiken. Klaar? Sla de bladzijde om.