

Iedereen is bang voor spreken in het openbaar. Wie vindt dat hij echt iets te vertellen heeft, kan het leren.

Schichtige blikken en een rood hoofd zijn niet nodig

Jaloers op de sprekerskwaliteiten van Mark Rutte of Barack Obama? Wie echt iets wil vertellen, kan leren presenteren, zelfs wie gruwet van alleen al de gedachte aan een volle zaal.

Tekst: Geert Dekker Foto's: Dreamstime

Presenteren is hard werken. Voor hun onlangs verschenen boek *Meestersprekers* interviewden presentatietrainers Natalie Holwerda en Farah Nobbe negentien publieke figuren wiens sprekerskwaliteiten niet of nauwelijks ter discussie staan.

Anne van der Meiden, emeritus hoogleraar communicatiewetenschappen, predikant en sprekersgoeroe, vertelt in het boek dat hij de weken en dagen voorafgaand aan een presentatie drie volledig uitgeschreven versies maakt van zijn tekst. Op de ochtend van de grote dag neemt hij de laatste versie nog een paar keer door en schrijft hij steekwoorden in de kantlijn. Op basis van die steekwoorden spreekt hij.

Het contrast tussen zijn werkwijze en die van de gemiddelde Nederlandse

'Voor ruwweg 80 procent van de beginners geldt: presenteren is aan te leren.'

Natalie Holwerda (l) en Farah Nobbe (r).



spreker is groot, blijkt uit het boek van Nobbe en Holwerda. Doe-maar-geen-dan-doe-je-al-gek-genoege wordt gecombineerd met regelrechte luiheid; bescheidenheid met een vreemd soort zelfoverschatting: 'Het moet wel een beetje spontaan blijven, dus ik bereid niet te veel voor'. De spreker komt vervolgens veelbelovend op, maar na zijn eerste zinnen is hij de weg kwijt. Hoe ging het ook weer verder? Aarzelingen, rood wordend hoofd, schichtige blikken. Ter plekke verzonen leukigheden moeten de zaak redden - maar ze zijn helemaal niet leuk.

Een andere positieve uitzondering naast Van der Meiden is premier Rutte. Bij zijn eerste optredens in de Tweede Kamer kreeg hij hoge rapportcijfers van presentatie- en debatdeskundigen. Als fractievoorzitter van de VVD was hij in zijn wijze van presenteren de middelmaat al ontgroeid, maar de afgelopen maanden is hij blijkbaar blijven leren. Zomaar beter worden, dat is er niet bij, zeggen de deskundigen. 'Naarmate het verhaal makkelijker en moeitelozer klinkt, is het vaak beter voorbereid', stelt SER-voorzitter Alexander Rin-

nooy Kan in het genoemde boek.

Hard werken dus. 'Ga voor die spiegel staan, oefen, span je in', is de eenvoudige aanwijzing die Piet van Sterkenburg geeft. Samen met Ed Landman schreef hij *Tong verloren*, dat deze maand verschijnt. De kern van het boek bestaat uit 25 voorbeelden van teksten voor toespraakjes bij diverse gelegenheden. In *Meestersprekers* vooral gericht op degenen die zakelijk (af en toe) moeten presenteren, in *Tong verloren* komen ook de bruiloft, de begrafenis en de verjaardag langs.

Is de angstige spreker geholpen met die voorbeelden? 'Angst is niks bijzonders. Iedereen is bang om te spreken in het openbaar,' zegt Van Sterkenburg. 'Ik denk niet dat je daar allemaal zware psychologische theorieën op los moet laten. Ja, mensen zijn bang dat ze met hun mond vol tanden komen te staan. Maar als dat gebeurt, dan komt dat in negen van de tien gevallen door onvoldoende voorbereiding.'

Als je weet wat je wilt zeggen, is vrijwel iedereen in staat dat ook aan een groep mensen te vertellen. Maar het is een misverstand te denken dat je kunt volstaan met een half uurtje nadenken over je onderwerp, een paar steekwoorden op een papiertje schrijven en verder maar hopen op je charme, onder het motto dat het belangrijk is 'jezelf te blijven'.

In *Meestersprekers* wordt maar één voorwaarde genoemd waaraan moet zijn voldaan voordat het harde werken kan beginnen: de diepe wens iets te

willen vertellen. Beschik je over die wens, dan is presenteren aan te leren. Dat geldt in ieder geval voor ruwweg 80 procent van de beginners, zegt Holwerda. 'De overige 20 procent is te verdelen in twee groepen. 10 procent heeft een natuurlijke aanleg en hoeft niet veel meer te leren. Maar er is dus ook een groep die heel veel hindernissen moet overwinnen om tot een acceptabele presentatie te komen. Soms kom je tot de conclusie dat het er gewoon niet in zit.'

De meeste sprekers die een belabberde presentatie afleveren, kunnen echter niet als verzachtende omstandigheid opvoeren dat 'het er gewoon niet in zit'. Die hebben gewoon niet hard genoeg gewerkt. 'En dat is jammer,' zegt Holwerda. 'Want goed spreken betekent dat je wordt gehoord, het geeft invloed. Te vaak denken we: laat mij maar lekker achter de computer zitten met mijn specialisme. Maar als je wilt dat er iets gebeurt met jouw specialisme, zul je toch echt moeten opstaan en spreken.' ■

Tong verloren; Wat kan ie't toch mooi zeggen Piet van Sterkenburg en Ed Landman (Scriptum); *Meestersprekers; Over de kunst van het spreken*, Farah Nobbe en Natalie Holwerda (Academic Service)

Presenteren kun je leren

De overdaad aan boeken, handleidingen, lijsten met aanwijzingen en websites met tips over presenteren heeft tot nu toe weinig geholpen, concluderen de auteurs van *Meestersprekers*. 'Gesteund door niet-verifieerbare inter-netfeitjes, gelardeerd met broodjes aap fröbelt de Nederlandse spreker zich door zijn saaie presentatie heen', schrijven Holwerda en Nobbe. Dat kan dus anders.

- 1. Bepaal het doel van je presentatie**
Dat doel moet in één zin te verwoorden zijn. Lukt dat niet, dan is er iets mis.
- 2. Stel vast wie je publiek is**
Wat willen die mensen? Waarom zouden ze naar je willen luisteren? Maak je verhaal op maat.
- 3. Schrijf het verhaal**
Met de inleiding moet je de aandacht zien te winnen. Dan volgt de belangrijkste boodschap en noem je stap voor stap de verschillende onderdelen van het verhaal. Je afsluitende conclusie bevat nog een verrassend element, zodat je verhaal niet makkelijk wordt vergeten.
- 4. Hulpmiddelen moeten helpen**
Illustraties, geluiden, filmpjes, dia's, spelletjes: hulpmiddelen kunnen op allerlei

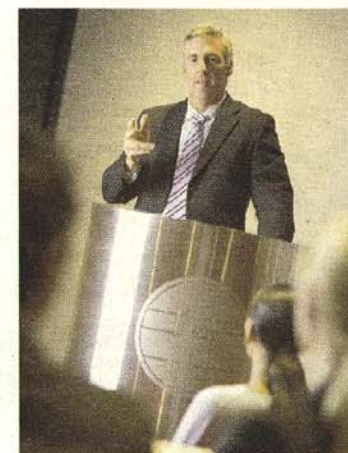
momenten worden ingezet, maar ze moeten het doel van de presentatie ondersteunen en niet de aandacht ervan afleiden. Zomaar een filmpje laten zien omdat het een leuk filmpje is, is de dood in de pot. Een dia tonen met tweehonderd woorden tekst idem dito.

5. Schrijf de tekst helemaal uit
Oefen de presentatie voor de spiegel met de wekker ernaast. Je wilt immers niet halverwege worden afgekapd omdat je tekst veel te lang is.

6. Leer het begin uit je hoofd
Heb je goed geoefend, dan is daarna een lijst met trefwoorden voldoende om tijdens de presentatie als spiekbrieftje dienst te doen. Van papier lezend kun je geen contact maken met je publiek.

7. Zorg voor ontspanning
Luisteraars kunnen 10 tot 18 minuten geconcentreerd luisteren. Moet je langer spreken, bouw dan na een kwartier een moment van ontspanning in en bouw daarna de spanning weer rustig op.

8. Werk de microfoon?
Verken de fysieke omgeving waarin je de presentatie moet houden. Voorkom nare verrassingen met haperende techniek, te lage spreekgestoeltes en dergelijke.



9. Denk na over je lichaamshouding
Rustig en ontspannen staan is een kunst, duidelijke gebaren maken ook. Rustig blijven ademen. Heen en weer lopen kan, gebruik de ruimte, maar voorkom overdaad.

10. Niemand is perfect
De belangrijkste oorzaak van sprekersangst is het streven naar perfectie. Wie zich voorstelt dat er niets mis mag gaan en dat de zaal na afloop in katzwim moet liggen omdat men nog nooit zó'n boeiend en aangrijpend verhaal heeft gehoord, voert voor zichzelf de druk zo hoog op dat het wel mis móet gaan. Streven naar een goede presentatie, dat is al ambitieus genoeg.

Waarom kunnen wij het niet?

Dat de meeste Nederlanders zo beroerd in het openbaar spreken, zou wel eens te maken kunnen hebben met ons onderwijssysteem. Ondernemer Simone Brummelhuis woont in Engeland en vertelt in *'Meestersprekers'* dat haar kinderen op school soms weken hebben waarin ze vijf presentaties per dag geven. 'Allemaal volgens een vast stramen. Spreken aan de hand van een A4'tje en dan wordt er gelet op de uh's en ah's.'

Ook de spreekkunst van veel Amerikanen kan worden verklaard uit het onderwijssysteem. Dat de samenleving commerciëler is, heeft er ook mee te maken: jezelf kunnen verkopen is noodzaak. Dat neemt niet weg dat ook Amerikanen er hard voor moeten werken. Paul ter Wal van de Professional Speaking Association Holland: 'Een Amerikaan zal zijn verhaal tot op de seconde nauwkeurig uitschrijven en uittesten. Die zal dat ook heel vaak droog oefenen: kijken hoe je moet staan en hoe je met je handen beweegt. Ik zie geen Nederlander dat doen.'

Plaatjes bij praatjes

Weg met PowerPoint

Is Microsoft zo slim of zijn sprekers zo dom? Het succes van het presentatieprogramma PowerPoint is in elk geval ongeëvenaard. Maar de meeste geïnterviewden in *Meestersprekers* moeten er niets van hebben. 'Mensen gaan zitten kijken naar de plaatjes, terwijl ze moeten luisteren naar de spreker,' zegt marketingadviseur Jos Burgers bijvoorbeeld. Het belangrijkste effect van dia's met teksten, grafieken, schema's of foto's

Voor niets geoefend op de dynamiek van je presentatie...

is dat de aandacht op iets anders wordt gericht dan de spreker en zijn verhaal. Het publiek staart naar het grote scherm en jij bent gedegradeerd tot de ondertitelaar. Voor niets geoefend op de dynamiek van je presentatie, op je houding en gebaren... Waarom gebruikt iedereen dan toch PowerPoint? Een deel van de verkla-

ring zit in gemakzucht en sprekersangst. Let eens goed op een spreker op het moment dat hij zijn inleiding achter de rug heeft en zich naar het dia-scherm keert om te gaan voorlezen wat er op de sheets staat. Je ziet hem ontspannen: zo, denkt hij, het ergste (het publiek aankijken) hebben we ook weer gehad.

Een tweede oorzaak van het succes van PowerPoint is de veronderstelling dat gegevens indruk maken. Je spreektijd is kort, dus laat je in schema's en tabellen zien over hoeveel meer informatie je beschikt die mogelijk je stelling zal ondersteunen. Of dat zo werkt, is nog maar de vraag. Een derde reden is de complexiteit van het onderwerp. Een goed schema kan de verbanden tussen een groot aantal variabelen in een oogopslag duidelijk maken, zo is de veronderstelling. Dat mag zo zijn, maar helaas is in dat geval het onderwerp niet geschikt voor een presentatie. Ingewikkelde onderwerpen zijn er om over te lezen: de lezer kan teruglezen en een eigen tempo kiezen in de verwerking van de informatie. Een luisteraar kan dat niet. Die haakt bij een complexe redenering af. En je krijgt hem nooit meer terug.

