



HAL LÓÓÓÓ

hoort u mij?

Sprekend in het openbaar, alleen van het idee al raken velen van ons in de stress. Waardoor we te lief en onzeker – of juist te bitchy – overkomen en de boodschap verloren gaat. Journaliste Nienke Fleysier volgde een presentatietechnieken-workshop en geeft de simste trucs prijs (vooral, niet te veel lachen!).

na aller Agnes Kant zal niet beïnvloed worden, en dan blijven we hand roeren, en haar fine uitstraling en beheersende manier van spreken. Haar optreden in het lijstkeuze debat voor de gemeenteraadsverkiezingen kreeg te velen op YouTube onder *Kant vs Rutte* beboort zelfs toe de meest pijnlijke uit de recente geschiedenis van vrouwelijke televisiepresentatoren. We schrijven voorjaar 2010. Ze lijftekent aan in een warme televisiestudio tegenover elkaar. Het debat is lokaal op gang als Agnes capituleert. Wildes pootert een aantal van Rutte met een horend glimlach waarop Agnes met de haar zo typerende lichtelijk overlappende stem raggert: op beide benen. Voor ze haar zin kan afsmaken, wordt ze brutaal overvald door Rutte. We zien haar kijken. Blij: geneged. Ze roept nog iets. Tervergoed. Wat nu, lijk ze te denken. Wat moet ik doen en gebroed te worden? En dan weet ze het. Gewoon, met de waan: er duikt aan de keukentafel niemand kintert, heel hard 'Hallooo?' roepen. En die doet ze. Haar laatste onnatuurlijke lichaamsdelen: dezo quasi-verschrikte achteraf. Die wordt koren, die je ze denken. Met zijn hand nonchalant in de zij ehoort Rutte jilg terug: 'Hallooo!' lidenen licht. Dan doet Agnes iets wat haar workshop niet beter had kunnen illustreren. Van haar handen markt ze een oepotocoe en met een van frustratie doordrenkte stem blert ze: 'We hadden het over racht's, mag ik ook >

Ik benijd ze: van die stoere types die met een jaloersmakende nonchalance een geestig verhaal afsteken, balancerend op geweldige hakken

even?! Dit dagen later maakt ze haar optreden bekend. Het was Agnes maar niet gelukt om zich van haar zure imago te ontdoen. Ter compensatie werd de immer goedgenote Eniké Boshuizen, in zijn vrije tijd lid van een vrolijk deelliekest, door de SP naar voren geschoven. Agnes verstoelde, net als veel andere vrouwen, met haar uitstraling. Ze kwam niet over zoals ze graag wilde, waardoor haar boodschap verloren ging. Dat herken ik. Maar waar Agnes ging schreeuwen als ze zich niet gehoord voelde, hou ik mijn mond. Dat doe ik ook in situaties waarin ik me niet setong voel, waardoor ik liever en bechisterder overkom dan ik me daadwerkelijk voel. Ik was een jaar of 14 toen ik een weekje op hockeykamp ging. In mijn belang bevond ik me in het gebedchap van louter zeer welbesprokene en bijbetante jongens en meisjes, die op de beste stand zonder enige tegengesteldheid historische aas impoverden en voor een volle maal schaamteloos vóór liejle vóordroegen. Met uitspraken en bijbetante jongens en meisjes, die op de beste stand zonder enige tegengesteldheid historische aas impoverden en voor een volle maal schaamteloos vóór liejle vóordroegen. Met uitspraken en bijbetante jongens en meisjes, die op de beste stand zonder enige tegengesteldheid historische aas impoverden en voor een volle maal schaamteloos vóór liejle vóordroegen.

DUIVELS DILEMMA
Jong geleerd, ouw je denken. Maar ouw is minder waar. Mezelf laten horen is nog steeds niet mijn sterkste punt. Vandaar dat ik vrouwen (en uiteraard ook mannen) beziegde die de gas van het gesproken woord bezitten. Van die stoere types die tijdens een huwelijksdiner koudat tegen hun gins

tikken, de tafel om stille mannen en met een jaloersmakende nonchalance een geestig en oetocentred verhaal afsteken, onderuussen balancerend op geweldige hakken. Vrouwen die al bij de eerste zin het roddijk aan hun voeten hebben, niet zouter een wat ze zeggen, of omdat ze ovoling bezette zijn, maar door iets wat zich moeilijk liet vangen. Hun manier van bewegen, kijken en praten maakt dat je wilt horen wat ze te zeggen hebben. Jammers genoeg zijn er niet zoveel van dit soort vrouwen. In de Nederlandse politiek zijn ze schaars, zeker zo Franke de arena heeft verlaten. En op televisie? Zo heel al en toe schuift er weloms iemand bij Pauw & Witteman aan de aardachte afbeving, maar vaker veranderen de vrouwelijke talgeregten in ongewoonlijk kintende kindrovoertjes of in sekkere meevrouw. Wellicht een srenna gachgangend beek, maar toch. Wij vrouwen maar al te vaak met onze uitstraling. We koren te lief, té, afstandelijk, bitchy of meesvochtig over, waardoor onze boodschap verloren gaat. Ook presentatie-experts en trainers Frans Nuike en Natalie Hol werden aan deze straggle bij veel vrouwen. Ze hebben een eigen trainingsbureau en zijn gespecialiseerd in presentatietraining voor vrouwen. Je uitstraling wordt, behalve door je kleding en emoties, voor een groot deel bepaald door twee factoren: status en aantrekkelijkheid. Je status is je 'sociale dominantie', dat wil zeggen de mate waarin jij dominant bent ten opzichte van je omgeving. Met een hoge status toon je je dominantie je neemt veel ruimte in, je kijkt rechtuit en de bewegingen zijn ruig en vóór-eind. Je dring al te het ware aandacht al. Met een lage status, doe je het tegenovergestelde en toon je je oederantigheid. De andere belangrijke factor voor je uitstraling is je aantrekkelijkheid. Voor mannen is dat anders dan voor vrouwen. In het algemeen worden mannen met uitgesproken 'mannelijke' kenmerken aantrekkelijk gevonden. Ook staan ze breedter staan, weinig lachen en luid spreken, ook draak kenmerken van dominantie en hoge status. Vrouwen zijn juist aantrekkelijk als ze zachter praten, elegant bewegen en veel glimlachen. Kenmerken van een lage status. En daar hebben we een duivels dilemma te pakken. Wanneer hebben een hoge status nodig om serieus genomen te worden, maar moeten zich gepijnig vrouwelijk gedragen om aantrekkelijk te zijn.

HOE DOMINANTER, HOE BETER (VOOR MANNEN)
Als voorbeeld noemen de dames Hillary Clinton in haar stijl om te winnen. Dit is een aanwijzing te koren voor het gesproken woord moet de dominantie – lees: hoge status – gedrag – toon. Ze wilde laten zien dat ze echt lading kan geven en de hoer onder controle heeft. Maar ze wilde ook niet te mannelijk worden, om-

dat ze daarmee onaanvaardbaar wordt. Obama had dit probleem minder. Voor hem gold: hoe dominantier hoe beter, en hoe meer mannelijke kenmerken, hoe aantrekkelijker. Volgens Rose Voth, hoofdtrainer en schrijfster van *De eerste indruk*, blijkt ook uit onderzoek dat vrouwen die een zelfpromotie doen (op-schappen, profileten, veel over jezelf praten) minder geappreëerd worden dan mannen die hetzelfde doen. Ook wordt er van vrouwen verwacht dat ze meer glimlachen – lees: lage status-gedrag – bij hun mededelingen dan mannen. Als ze dit niet doen, wordt het als agressief en onaanvaardbaar ervaren. Natalie: 'Wij zien vaak dat vrouwen bij ingewikkelde situaties onbetwist terugvallen op 'betend' en 'veilig' gedrag. Heel competente vrouwen die mensen in de werkloosheids-kloof-rotjes stand schieten: ietsje ingekant zitten, hoofd schuin, aan hun lippen en glimlachen. Waar op zo'n moment ben je in ieder geval aantrekkelijk en niet bedriegend. Aan de andere kant zijn er ook vrouwen die zich voornemen zich niet over te laten leiden. Ze schijden de andere kant op in hun status en lopen wat met hun klen en afstandelijke uitstraling.' Over waarom een prettige uitstraling en de juiste status zo belangrijk zijn, koren Natalie en Holwerda kort zize omdat het je helpt gebou te worden, in welke situatie dat ook. 'Om invloed uit te oefenen al je krachtig en overtuigend uit de hoek moeten koren. Maar veel vrouwen velen niet hoe je dat doet zonder je vsmoelijkheid in te leveren. Ook ik bijna niemand zich bewust van wat je precies uitstraalt. Om dat te bevoorren is de uitstralingsexperts een belangrijk en nogal confronterend onderdeel van de Spook al deer'-workshop.' Ook ik onderwerp mij er gevilly aan. Al kan ik een lichte kreun niet onderdrukken als de opdrachte uitmooi wordt gezat. 'Zo raagten iedereen', stellen de dames me gerust. 'Wat ik moet doen?' Een geprovo-seerde presentatie geven terwijl mijn ghalok, gemoeie en ongemakkelijk glimlachen onderuussen op film worden vastgelegd. Nieu. Om een voor mij zo realistisch mogelijke situatie te schetsen doen we alsof het een teamontmoeting is, waarin ik, als freelance, staand voor de fictieve redactie mijn idee moet pitchen. Gelukkig mag ik mijn boconote vasthouden, anders zou ik me ook nog druk moeten maken over mijn handen, wat in betekenis, was las je die?

TJD VOOR PRIMING
Ik roek van wal. Totaal ongemakkelijk uiteraard. Al en toe lach ik wat ongemotend en soms dwaal mijn blik af, maar het rust, alsof zich halve ieder moment een door god gezonden ingeping zal manifestieren. Toch balbel ik er over mijn gevoel best aardig op los. Ik voel me nog steeds verbaasend kalm, lach nog wat meer voor me uit en voor ik het weet, knik Natalie dat ik mag stoppen. Eigenlijk ben ik best tevreden. Natalie jammer genoeg minder. Aan de hand van een soortgelyk, met daanop ingestuurd 'voel of weinig rante in-nemen', 'ontspannen' ('gepannen'), 'veel of weinig glimlachen bij een neutrale tekst', 'langzaam of snel praten', gaat ze mijn status-gedrag beoordelen. Nu is de laagdenktoestand status, tien de hoogdenktoestand is-

ja's & nee's

Status is een belangrijk onderdeel van je uitstraling en geeft aan in hoeverre je dominant bent ten opzichte van je omgeving. Hoe lager je status, hoe minder overtuigend.

Niet (lage-status-gedrag):

- weinig (ruig) spreken
- vlak en te de rante
- armren en benen bij het lichaam
- onvoegzaam staren
- weinig tijd slamen in kijken en spreken
- ghaast praten
- veel en onuitg bewegingen
- aan het haat of geacht bleemalen
- veel glimlachen bij neutrale tekst
- gepaneren
- niet een frakke kijken
- bewegingen buiten hoewegingepoteren, overdueren beweging

Wel (hoge-status-gedrag):

- veel ruimte innemen, flexibel en in de ruimte
- armren en benen gespreid
- breeduit staan
- veel tijd slamen in kijken en spreken
- voegzaam
- vloeiend en ruig bewegingen
- van gezicht en haar afkijken
- lichte gezicht bij neutrale tekst
- ontpaneren
- bewegingen binnen eigen bewegingspoteren

Vrouwen schieten vaak in de kleine-meisjes-stand als ze iérs willen overbrengen: hoofd schuin, aan haren friemelen en glimlachen

Waarbij overigens niet wil zeggen dat tien ook het beste is. Te hoog in je status zitten is ook niet goed. Ik zit, niet heel ver van vandaan, vrij laag in mijn status. Opvallende punt: ik glimlach extreem veel. Eigenlijk bij alles wat ik vend en daardoor schiet mijn status omhoog. Daarnaast maak ik geen contact met mijn toeschouwers. Naar de vraag of ik in procentages kan singen, hoe ik tijdens het programmeren mijn aandacht heb verdeeld tussen, publiek, muziek en het verhaal. Mijn verdeling luidt: nul procent, dertig procent, zeventig procent. Dat is niet best. Een ervaren spreker heeft ongeveer twintig procent van de aandacht bij zichzelf, twintig bij het verhaal en zestig bij het publiek. Doordat ik geen enkel contact maak, komt mijn verhaal niet over. Daarnaast sta ik niet recht en claim ik weinig tijd in het kijken en spreken. Kortom: niet erg overtuigend.

Nadat we flink zijn ingegaan op waarom ik het contact uit de weg ga en mijn houding niet goed kan verkopen – onzekerheid, bang om door de mond te vallen, etc. – is het tijd het tij te keren. Volgens Natalie heb je wanneer je iets aan het doet bent, onbewust, een leidende gedachte. En die leidende gedachte beïnvloedt je gedrag. Maar je kunt ook bewust je gedrag beïnvloeden door positief, een psychologische methode waarmee je jezelf als het ware programmeert. Ik krijg een kaart met daarop de zin: 'Ik wil dat je dit hoort'. Hierna ga ik mezelf *positief*. Daarnaast moet ik letten op mijn houding: rechtop staan en naar voren kijken. Ook mijn handen moet ik gewoon 'van ding laten doen'. Natalie legt uit waarom: 'Iedereen maakt zich altijd zorgen over de handen: wat moet ik ermee? Dat is niet iets als vragen: wat moet ik met mijn hoofd? Je handen doen gewoon wat ze moeten doen, zeker naarmate je meer ontspant.' Duidelijk. Ik neem mijn glijk weer in en Natalie vraagt me hardop mijn focuszin te herhalen. 'Ik wil dat je dit hoort,' lach ik. Niet goed. Nog een keer, maar dan overtuig: 'Ik wil dat je dit

hoort,' zeg ik, terwijl ik mijn publiek aankijk. Ik begin te praten. Zonder te veel te lachen. Ik vertel mijn verhaal aan het publiek, denkend dat ze dit willen horen. En het werkt. Ik voel me overtuigd en sterk en mijn handen bewegen natuurlijk mee met wat ik zeg. Van binnen lach ik. Dit klopt gewoon. Dit ben ik.

HÈHÈ, DAAR STAÁT IEMAND

Ook Natalie is tevreden. Een wereld van verschil. Ze geloofde me, vond dat ik een krachtige uitstraling had. Ik had haar overtuigd. Samen bekijken we mijn filmpje. Het verschil is absoluut. In het eerste filmpje zie ik een onzeker en gierbig meisje dat tegen het raam staat te overhoorren. Ook maakt mijn ingezakte houding een nonchalante en ongeïnteresseerde indruk. In filmpje twee staat echt iemand. Daar sta ik, zoals ik mezelf zie, maar niet durfde te laten zien.

Farah: 'Het werkt natuurlijk het beste als je een eigen analyse krijgt, niet een op maat gemaakte focus. Dan weet je zeker dat je de juiste dingen aanpakt, zoals we in jouw geval hebben gezien. Maar voor iedereen die geen training volgt is het een goede tip om te streven naar een zo groot mogelijke ontspanning. Daarmee gaat je status een stuk omhoog. Om te kunnen ontspannen, is het belangrijk dat je je op je taak concentreert, in plaats van op jezelf. Gespannenheid beïnvloedt namelijk de je te veel aandacht op jezelf vestigt. (Waarom ik mijn handen? Hoe zit ik erin?) of op je verhaal (Vergeet ik iets? Is dit de juiste volgorde?). Het grootste gedeelte van je aandacht en concentratie moet bij je publiek of gesprekspartner liggen. Manieren om je aandacht te verleggen zijn: kijk echt naar je publiek, neem ze waar, vraag je af hoe het met ze gaat, kijk of ze je volgen. Als het om een één-op-één-gesprek gaat, bijvoorbeeld een sollicitatie, zijn je je richten op het praten. Probeer een echt gesprek te voeren met de ander, in plaats van jezelf zo goed mogelijk te presenteren. Met die laatste een tip is je veel aandacht op jezelf en da levert spanning op. En realiseer je dat je nog zoveel stuipjes kunt leren, uiteindelijk levert sleutelen aan de binnenkant meer op dan sleutelen aan de buitenkant.'

's Avonds zit ik naar *De wereld draait door* te kijken. 'Oei, wat zit jij laag in je status. Je beweging echt veel te veel buiten je eigen bewegingspatroon hoort', juel ik toe de moede, maar ontroerd ogende actrice die tegenvoert Matthijs aan tafel zit. Mijn bankgenoot kijkt geïrriteerd opzij. 'En zit niet zo aan je haar te friemelen. Nu neemt niemand je meer serieus!' Voor haar in voor Agnes is het jammer genoeg te laat. Godzijdank wemt wijns wel hoe het moet. ■

Een levendig 'Spreek op deur' moet voor vrouwelijke leidinggevenden stand plaats op 17 november 2011. Meer informatie: www.robbeviens.nl