

# Spreken in het openbaar: gewoon doen!

Dit verhaal gaat over onzekerheid bij het spreken in het openbaar. Spreekangst en wat daar aan te doen. Zonder spreekangst is spreken een van de heerlijkste dingen om te doen: je hebt aandacht van mensen, je krijgt reacties, je hebt ruimte om jezelf te uiten, je emotioneert mensen. Met spreekangst is het bijna een crime die z'n weerga niet kent.

Isaak Mol

Op cursussen vraag ik OR-leden, 'beroepsmatige' sprekers, wel eens naar helden op het gebied van presenteren, van spreken in het openbaar. Dus naar bekende Nederlanders die goed kunnen spreken. Naast mensen als Astrid Joosten, Wim Kok, Femke Halsema, Godfried Bomans en Sophie Hilbrand komt daar opvallend vaak de naam van Jeroen Pauw naar voren. Die modieuze presentator van Nova. Weet u wat OR-leden zo goed aan Jeroen vinden? Hij is zo lekker arrogant, hij weet goed waar het over gaat, hij heeft een eigen stijl, hij vraagt goed door. Vaak wordt ook gezegd: het lijkt alsof het hem vanzelfsprekend gemakkelijk af gaat. Hij zit daar gewoon als zichzelf, babbelt lekker met wat gasten en is *en passant* toch de kritische interviewer. Om jaloers op te worden. En jaloers, dat bent u vast ook.

U gaat het namelijk lang niet zo gemakkelijk af. Als u wat langer het woord moet voeren op de overlegvergadering gaat u zweten. Uw stem gaat trillen. U gaat snel praten. Of juist hikkelen. U raakt uw tekst kwijt, terwijl u het zo goed had opgeschreven of geoefend. U krijgt vragen of reacties waar u niet mee uit de voeten kunt. U mist die ontspanning van Jeroen Pauw. U bent niet *en passant* dat kritische OR-lid. U komt niet over.

## BARRIÈRE

Misschien chargeer ik een beetje. Feit is echter dat OR-leden vaak een grote barrière voelen om te gaan spreken in het openbaar. En dan heb ik het niet over toespraken, maar ook gewoon het woord voeren tijdens het overleg, op OR-vergaderingen, op bijeenkomsten voor de medewerkers. Spreken in het openbaar is ook niet gemakkelijk. Door het voelen van een barrière gaan OR-leden vaak minder goed spreken. En krijgen dat ook als

feedback terug. Daardoor voelen ze de volgende keer een nog grotere barrière en komen ze in een vicieuze cirkel terecht. Ik geef hier enkele voorbeelden van hoe het niet moet.

## HOE MOET HET NIET?

- Kent u die presentaties van een kwartier, waarbij iemand aankomt met zeker twintig sheets en u zich na de derde sheet wanhopig afvraagt of ze alle twintig aan bod komen?
- Of u zit in een vergadering, uw buurvrouw neemt het woord en u kunt zien dat zij twee A4-tjes aan steekwoorden heeft opgeschreven?

- U kent ze wel, van die saaie, lange verhalen, opsommingen, waar u vanzelf een keer de draad kwijt raakt.
- U heeft vast wel eens een collega-OR-lid op het overleg een punt zien verwoorden wat hij of zij helemaal uit het hoofd geleerd had. Of dat u iemand al een agendapunt van tevoren in zijn hoofd ziet oefenen over wat hij straks gaat zeggen.
- Iemand die het zichtbaar niet leuk vindt om het woord te voeren. Zo iemand heeft geen effect.
- Er staat iemand iets te vertellen waar u zich totaal niets bij kunt voorstellen. U volgt de



lijen niet. Af en toe maakt de spreker klaarblijkelijk een grapje, hij lacht dan namelijk zelf, maar hij is de enige. Contact met het gehoor is bij deze spreker volkomen afwezig. Dit zijn van die mensen die van een papiertje praten, naar beneden kijken. Of naar het plafond. Hun effect is geroezemoes. Mensen gaan verzitten. Hoesten. Goh, wat zijn er veel mensen verkouden. Je ziet ze denken: 'Hoe lang zou het nog duren?' Of: 'Wat een knappe, donkere man daar verderop.'



#### VEELGEMAAKTE FOUTEN

Genoeg voorbeelden lijkt mij. De voorbeelden hebben enkele punten gemeen. Een veel gemaakte fout is dat mensen zich inhoudelijk te uitgebreid voorbereiden. Ze schrijven hun tekst uit en lezen 'm op. Ze hebben heel veel steekwoorden opgeschreven en lopen die langzaam af. Ze hebben heel veel sheets. Op zich is het niet verkeerd om over het verhaal na te denken. Een te uitgebreide inhoudelijke voorbereiding maakt echter dat het spreken zelf erop gericht is het verhaal dat eerder bedacht is zo foutloos mogelijk te brengen. Daarmee is de spreker zo ontzettend gericht op zijn eigen verhaal dat het contact met de toehoorders marginaal is. Hierdoor komt de spreker als persoon niet uit de verf en is hij nauwelijks in staat te reageren op wat er gebeurt. Het lijkt veilig je tekst helemaal uit te schrijven en soms zelfs uit het hoofd te leren. In de praktijk is het onhandig.

Een andere, vaak gemaakte fout, is het gebrek aan emotie. Mensen willen nogal eens uitsluitend zakelijk of feitelijk vertellen. Terwijl kijken en luisteren naar iemand aan wie je kunt zien dat het hem echt raakt, dat het uit zijn tenen komt, dat hij echt geëmotioneerd is, pas echt boeit. Spreken is emotioneren. En dat bete-

kent dat je er als mens van vlees en bloed moet staan.

Ten slotte maken velen de fout zich te concentreren op de inhoud van de boodschap in plaats van op de performance. Uit de wetenschap is bekend dat de inhoud voor slechts ongeveer 30% verantwoordelijk is voor het overkomen van het verhaal. De andere 70% ontstaat door hoe het verhaal gebracht wordt, dus door de performance van degene die het vertelt. Dat betekent dat u als u uw verhaal inhoudelijk hebt voorbereid op slechts 30% zit! Tijd besteden aan wanneer vertel ik het, hoe begin ik, hoe maak ik contact, ga ik staan of zitten, wat doe ik met mijn stem, wanneer neem ik de meeste ruimte in, wat trek ik aan, is veel belangrijker dan menigene beseft.

Hoe kun je deze veel voorkomende fouten voorkomen? Met andere woorden: hoe wordt u een naturel spreker, waarbij het net als bij Jeroen Pauw lijkt alsof u, volkomen uzelf zijnde, wat babbelt met uw gehoor, maar ondertussen *en passant* een kritisch en constructief OR-lid bent?

#### ALLEREERST: HEF UW BLOKKADES OP!

Laat eens de gedachte los dat presenteren moeilijk is. Of dat u niet de meeste geschikte woordvoerder bent in de OR op dit punt en dat u dit alleen moet doen omdat een van de

andere leden al zoveel te doen heeft. Probeer het eens niet zo te doen als die persoon die u zo bewondert. Wat is dan wel goed om te doen?

- Bedenk waarom het lekker is om dit te vertellen. Dat woord 'lekker' is bewust. Wat doet het met u? Waar wordt u nou blij van om dit te doen? Wat drijft u, wat heeft u met het onderwerp? Of als u iets van de bestuurder moet lospeuteren: waar bent u nou zelf (dus niet de OR maar u) oprecht en werkelijk nieuwsgierig naar, wat wilt u nou echt weten? Hou dat gevoel eens vast!
- Trek kleren aan waarin u uzelf kunt zijn. Jeroen Pauw loopt ook in heel andere kleren dan zijn collega Witteman. Trek geen (mantel)pak aan voor anderen, maar alleen als u zich daar prettig en zeker in voelt. Kleren moeten zekerheid geven en niet het gevoel van 'kijk mij nou eens hier'.
- Ontspan, stress niet, neem het zoals het is en zeg dat er desnoods gewoon bij. 'Ik vind het spannend'. 'Ik vind dit een moeilijk onderwerp'. Of: 'mijn gedachtevorming is nog niet helemaal afgerond, maar ik wil er al wel over spreken'.
- Probeer het niet zo te doen als uw held. Iedereen heeft in zijn leven wel een notie opgedaan hoe spreken in het openbaar eigenlijk moet. Laat dat los! Probeer gewoon eens te zeggen waar het u om gaat. >>



Laat uw emoties daarbij zien! En houdt die emoties vast! Net als dat gevoel van daarnet, u weet nog wel, wat u nu echt wilde door het woord te nemen.

#### TEN TWEDE:

##### MAAK CONTACT, VERLEID EN FLIRT!

De voorbeelden van hoe het niet moet, lieten zien dat het ontbreken van contact een van de grootste problemen is. Daarmee ligt de link naar flirten of verleiden voor de hand: dat is immers contact zoeken bij uitstek. We laten hier de meer seksuele kant natuurlijk buiten beschouwing. Verleiden heeft twee componenten. In de eerste plaats maak je bij verleiden het contact vanuit jezelf. Je laat zien hoe geweldig je bent, dat je veel vertrouwen hebt in jezelf als mens en dat je een goed gevoel hebt over jezelf. In essentie betekent dit dat je het leuk vindt er te zijn en te spreken. De ander ziet dat. Het is prettig om iemand te zien die duidelijk goed in zijn vel zit en zo iemand is leuk als gezelschap.

Daarnaast wordt bij verleiden nadrukkelijk contact gezocht met de ander(en): omdat je jezelf lekker voelt, ben je gemakkelijk in staat aardige dingen over de ander(en) te zeggen, oogcontact te maken, te glimlachen en grapjes te maken. Voor de ander(en) is dat wederom prettig.

Samengevat dus: u staat vol zelfvertrouwen te

spreken voor een groep mensen die u leuk vindt en u zoekt nadrukkelijk contact. Beeld u dat eens in! En hou dit beeld vast.

#### TEN SLOTTE: BEREID U NIET ZO BELACHELIJK LANG VOOR

Als u weet wat u oprecht wilt weten of wilt zeggen, u de emotie daarbij voelt, u dat op een prettige en zelfbewuste manier wilt doen en de ander daarbij opzettelijk serieus neemt en er een beetje mee kan spelen (of zelfs flirten), dan heeft u helemaal geen voorbereiding nodig! U bent dan zo enorm authentiek. U bent net als Jeroen Pauw: het gaat vanzelf. Mensen zullen over u zeggen: beetje arrogant misschien, maar een heel eigen stijl, zoekt contact maar is ook kritisch, bovenmatig geïnteresseerd, plezierig persoon. Ja, dat gaat dan over u.

Oké, misschien heeft u toch een beetje voorbereiding nodig. Dat is inderdaad wel goed. Maar met tien minuten moet u toch eigenlijk elke keer praten in het openbaar aan kunnen. Een stuk of vijf, zes steekwoorden op een briefje. Wees verder uzelf. Gewoon doen! (twee klemtonen leggen).

Want dat is het kenmerk van spreken in het openbaar: wees uzelf! Laat uzelf zien. Heb vertrouwen in uzelf. Heb plezier in het spreken. U zult zien: de boodschap gaat dan vanzelf mee.

#### C'EST LE TON QUI FAIT LA MUSIQUE

Het is de toon die de muziek maakt. Als u dit bovenstaande allemaal goed kunt, let dan eens op de toon. Probeer uw stem bewust in te zetten, hoog, laag, hard, zacht, kort, bits, lang, zangerig. Durf dat eens. U zult werkelijk versteld staan van het effect.

#### SPREKEN OVER SPREKEN IN HET OPENBAAR

Als ik de bovenstaande tekst precies zo zou vertellen in het openbaar is de kans dat het een geslaagde voordracht wordt beperkt. Ik moet dit niet gaan voordragen, voorlezen of op sheet zetten. Wat doe ik wel?

Ik heb een briefje met de volgende vijf steekwoorden/zinnen:

- helden, bekende Nederlanders, wat vindt u van Jeroen Pauw (ook echt even vragen)
- zweten, stotteren (eventueel voordoen)
- fouten: sheets, uit het hoofd, waarom sta je hier
- beter: echtheid, verleiden, gewoon doen
- stem (alleen als het past bij de luisteraars).

Ik ga bij het begin eerst lekker staan. Cabaretiers als Youp van 't Hek en Freek de Jonge staan ook altijd even een paar seconden stil: dan stáán ze er tenminste. Ik zeg goedendag en dan even rust. Even rondkijken. Niet direct mensen aankijken, maar wel even kijken. Ik maak bewust contact in het begin door naar herkenning te vragen. Want dat vind ik leuk: hoe moeilijk vinden mensen het nu, spreken in het openbaar? Terecht ook natuurlijk, want het is moeilijk. Wat ik ook leuk vind, is om duidelijk te maken dat jezelf zijn (in al zijn raarheid en eigenheid) maakt dat spreken niettemin leuk kan worden en ik wil mijn plezier laten zien.

Door dit contact kan ik ook mijn taalgebruik, tempo, toon en grapjes afstemmen. Ik vind het niet erg dat ik af en toe hikkel, want dat doe ik eigenlijk altijd, dat hoort bij mij. Ik sluit af door te zeggen wat ik aan dit gezelschap zo bijzonder vond.

ISAÄK MOL

Manager Medezeggenschap Stavoor  
imol@stavoor.nl