



ANGST &

PUBLIEK

SPREKEN

LUC DE CLEIR

SCHRIJVER EN COACH

03

WAAROM EEN E-BOOK

ONZE OERANGST: VERNEDERING

05

HOOFDSTUK 1

TRAAGHEID EN BONDIGHEID: HOEKSTENEN

08

HOOFDSTUK 2

EERST KRUIPEN, DAN STAPPEN: 15 TIPS

12

HOOFDSTUK 3

LESSEN UIT HISTORISCHE SPEECHES

inleiding

ONZE OERANGST: VERNEDERING

Welk gevoel wil je op het einde van een toespraak? Dat je zelf het einde moet bevestigen, en dat je dan aarzeling voelt bij het publiek: “Worden we geacht te applaudisseren?”. Of dat je het laatste woord hebt uitgesproken, vervolgens het publiek naar adem snakt en in applaus losbarst? Dat het publiek applaudisseert, niet voor jou, maar voor zichzelf omdat ze erbij zijn.

Een goede speech, het is de droom van velen. Maar met die droom hebben we een liefde-haat-verhouding. De gelegenheid om te spreken geeft immers al aanleiding tot een flinke opstoot van stress. Of het nu gaat over een huwelijks toespraak of een aandeelhoudersvergadering, mensen

hebben angst, met name angst om vernederd te worden. En die angst gaat heel diep, al duizenden jaren lang.

“Bijna alle sprekers hebben stress”

Dan ben je aan het woord, en voel je de druk van het publiek. Het is als het ware een ballon die wordt opgeblazen: de druk neemt toe en de ballon staat onder spanning, nu moet je onder toezicht van het publiek er nog een knoop in zien te leggen. Hoe kan je hiermee om gaan?

Tijdens het spreken vervaagt de tijd: door de hyperfocus vliegen de minuten voorbij. Vergelijk het met geboeid televisiekijken, je bent er vaak van versteld hoe laat het al is. Of met autorijden op automatische piloot; “Hoe ben ik hier geraakt?” Het is een uitdaging om in het moment te blijven.

In dit inleidende en gratis e-book wil ik een aantal algemene tips geven die hierop inwerken. Die je volgende keer iets meer comfort en bewustzijn moeten bieden, maar de enige goede methode is oefening (volg een training of ga bij Toastmasters), en best onder begeleiding. Het is absoluut de moeite waard! Elke speech is immers een kans om de wereld te veranderen.

A man with grey hair, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie, is sitting on a purple cushioned chair in a lecture hall. He is looking down at a blue folder or book he is holding. The lecture hall has rows of empty chairs with teal seats and metal frames. Large windows in the background show green trees outside. The floor is highly reflective, showing the man's reflection.

HOOFDSTUK 1

T H E O R I E

hoofdstuk 1

TRAAGHEID EN BONDIGHEID: HOEKSTENEN

Het publiek spreken is een rijke traditie en bijgevolg is er heel wat literatuur voor handen. We kijken doorgaans naar de Grieken als het startpunt van de kunst van het spreken, zo ongeveer 400 vChr. Plato schreef met zijn briljante Socratische Apologie het startpunt van de retorica en de dialoog (zie het laatste hoofdstuk voor een extract). Daarna komt de bekendste insteek van Aristoteles die definieerde wat goede retorica inhoudt: logos, pathos en ethos. Anders gezegd: de structuur van de rede, het emotioneel appèl en de geloofwaardigheid van de spreker. Alle moderne technieken houden hier rekening mee, beschouw

het dus maar als de basis. Na de Griekse en Romeinse traditie volgde er honderden jaren aan relatieve *speecharmte* door eerder autoritaire samenlevingsvormen. Je kan je bovendien afvragen waar we vandaag staan, met een burgerbevolking die zelf zeer weinig publiek speecht. Misschien hangt ons heil wel af van hoe vaak we nog het woord durven te nemen. Want wat is vrijheid van meningsuiting zonder iemand die met die vrijheid iets fundamenteels wil doen? Zie jezelf als een strijder wanneer je het spreekgestoelte aanvalt.

We hebben nog een belangrijke mijlpaal voor we in de Middeleeuwen de duisternis worden ingeslingerd: de Romein Cicero. Hij legde de basis bij vijf punten: idee, structuur, stijl, geheugen en levering. Los van deze duidelijke punten, heeft hij een geweldige quote op zijn naam staan:

“Bondigheid is de voorwaarde voor welsprekendheid.”

Dit brengt me bij de hoeksteen van mijn communicatietraining: minder is meer. De meest fouten worden pas gemaakt bij langdradigheid: monotoon stemgebruik, te hoog tempo, gebrek aan heldere structuur. Dit is het succes

van de TED-talks: ze duren in de regel maximum 18 minuten.

Het doet me steevast denken aan een uitspraak van Pascal Blaise:

“Ik had niet de tijd om een korte brief te schrijven, dus is het een lange geworden.”

Om goed te speechen op korte tijd, heb je nood aan een doordachte strategie. Jon Favreau, de speechwriter van Barack Obama, was hier ook van overtuigd. Hij nam weken de tijd voor een speech van 5 minuten, maar kon een speech van een uur op een dag uit zijn mouw schudden. Ik kan dit punt helemaal bevestigen; speeches vragen vaak weken tijd wanneer ze korter zijn dan een half uur.

Er is dus bij de niet geoefende spreker in vele gevallen een probleem van voorbereiding en planning. Bovendien worden de meeste speeches gegeven nog voor men aan schrappen is toegekomen, en dat is nefast voor het succes. Ernest Hemingway zei het als volgt:

“Je hebt twee jaar nodig om te leren spreken en vijftig jaar om te leren zwijgen.”

De stiltes zijn de ijkpunten in een speech, ofwel kondigen ze iets aan dat belangrijker is dan de stilte, of ze geven het publiek de kans om iets te laten doordringen. Hoe je het ook bekijkt: de stilte is de spil. Vele beginnende - en zelfs doorwinterde sprekers - worstelen hiermee. De stilte zorgt voor ongemak en vereist vertrouwen hebben in jezelf en in jouw publiek.

De onzekere spreker vreest immers dat het publiek de stilte zal gebruiken om te reageren. Zo komen we weer bij die angst; in het oog van een bedreiging zorgt de adrenaline opstoot nu net voor de bekende ‘flight of fight impuls’. De biologische basis voor de stress bij spreken is dus zo oud als de mens. De geoefende spreker maakt zich daar geen zorgen over. Het kan dus helpen om technieken onder de knie te krijgen die je helpen omgaan met lastige opmerkingen of vragen, zo ga je je minder zorgen maken over stiltes.

Tot slot zijn er heel wat richtlijnen over hoe je op het podium dient te bewegen, welke hulpmiddelen je best gebruikt en hoe je jouw stem in de strijd werpt. Sta niet achter een spreekgestoelte, hanteer een open lichaamshouding, beweeg over het podium en doe alsof je tekst een melodie is. Het komt allemaal aan op oefening.



HOOFDSTUK 2

P R A K T I J K

hoofdstuk 2

“EERST KRUIPEN DAN STAPPEN” 15 TIPS

1. Warm op. Opwarming lijkt misschien overbodig, en het ziet er wat knullig uit, maar het is belangrijk om twee redenen: je articuleert er beter door en het brengt je tot concentratie. Die concentratie zorgt ervoor dat de aandacht weggeleid wordt van de zenuwen die de meeste sprekers ondervinden. Beschouw het als pijn verminderen door jouw aandacht op iets anders te vestigen; dit is een eenvoudige maar effectieve methode.

2. Koop een spiegel. Behalve de narcisten onder de lezers - en die moeten er ook zijn - ga je dit niet leuk vinden. Zelf vond ik het 1 van de

hatelijkste oefeningen: voor de spiegel spreken en jezelf bekijken. Je kan het ook met een camera doen en het dan rustig herbekijken, het belangrijkste nadeel daarvan is dat je niet in het moment kan bijsturen. De methode met de camera staat spontane experimentatie in de weg. Let in de spiegel op jouw gezichtsspieren en handen. Probeer niet op alles tegelijkertijd te letten, kies er de belangrijkste zaken uit. Wat doen de wenkbrauwen, hoe spreken de ogen, bewegen de handen niet teveel voor het lichaam maar eerder ernaast en met de handpalmen naar voor?

3. Kom op tijd. Misschien klinkt dit heel evident voor jou, maar ik verzeker je dat nogal wat mensen best wel laat toekomen op de plaats waar ze zo dadelijk moeten spreken. Ik probeer altijd om een uur op voorhand aanwezig te zijn. Zo kan je het podium even bekijken, de installatie testen en jouw ritueel respecteren.

4. Ontwikkel een ritueel. Er zijn mensen die graag naar het toilet gaan met een krant, anderen verkiezen muziek in een privéruimte, sommigen gaan wandelen, anderen willen netwerken. Het maakt volstrekt niet uit wat het is hoewel ik mijn vragen heb bij netwerken, maar zorg ervoor dat het je in trance brengt.

Dat je helemaal in het moment zit; in een staat van hyperfocus.

5. Leer jezelf te concentreren. We nemen focus nogal als vanzelfsprekend, alsof het iets is dat je hebt of niet. Dat is volstrekt onjuist. Elke Geraerts beschrijft in haar boek 'Het Nieuwe Mentaal' hoe je je vermogen tot focus kan oefenen. Zelf doe ik het aan de hand van trage culturele beleving, een opera bijvoorbeeld. Je moet even doorzetten, maar het loont, niet enkel ontdek je vaak op onverwachte momenten schoonheid, je traint er volharding en focus mee, helemaal tegen de hedendaagse tendens van multitasking in.

6. Net voor je op het podium stapt roep je iets op waarvan je moet glimlachen. Denk aan je kinderen, de opportuniteit die je gedreven heeft, het maakt me opnieuw niet uit, maar je kan best glimlachen wanneer je 'on stage' komt. Je hebt 7 seconden om het publiek te intrigeren, en dat doe je niet met een pruillip.

7. Maak het minstens drie seconden stil voor je van start gaat. Je zuigt daardoor alle aandacht naar je toe. Stilte vergroot uit wat erna komt, dus zorg wel dat het er staat. Als je opent met een grijsgedraaide 'Goedenavond

Dames en Heren', hoef je de stilte niet te respecteren. Ik raad een andere start aan.

8. Open met iets anders dan anders, en nooit met zogenaamde 'housekeeping announcements'. Hatelijk wanneer mensen elkaar beginnen te bedanken, en al zeker wanneer ze elkaar lof toezwaaien; eigenlijk zet je hiermee het publiek buitenspel. Probeer om te openen met: een opvallend feit, een geweldige quote die iedereen kent of van iemand die iedereen kent, of tot slot een geweldig verhaal. Zo verzeker je de ethos, pathos of logos.

9. Deze wervende opening hou je maximum drie minuten aan waarna je, indien dat nodig is, jezelf voorstelt. Dit is ook het moment om uit te leggen wat je gaat bespreken en hoe je dat aanpakt. Tijdens de speech herhaal je ook wat je al gezegd hebt, waarom en wat je nog zal zeggen. Zo creëer je context en maak je de opname van informatie gemakkelijker.

10. Hanteer de regel van drie zo vaak je kan. Je deelt jouw speech op in drie delen: begin, midden en einde. Je hanteert binnen elk stuk: voorbeeld, statistiek of citaat en uitleg. Je werkt net zoals Charlie Chaplin met

beschrijvingen in drie woorden, adjectieven of zelfstandige naamwoorden. Je zorgt ervoor dat je de belangrijkste boodschap minstens drie maal herhaalt, zoals Simon Sinek in zijn bekende 'Start with why' TED-talk.

11. Weet wie in het publiek zit. Gebruik zo weinig mogelijk jargon, de meeste sprekers die hierin zwelgen doen het omdat ze zichzelf status willen geven als expert. Dit is geen goed idee, omdat je het risico loopt een deel van het publiek kwijt te spelen. Gebruik alleen termen die zeker voor iedereen duidelijk zijn. Expertise laat je blijken door jouw vermogen om complexe zaken zeer helder uit te leggen. Vertrouw daarop: spreek zoveel mogelijk voor jouw publiek en niet voor jezelf.

12. Sta niet achter een spreekgestoelte, houd geen A4-papier vast, sta nooit met jouw rug naar het publiek om bijvoorbeeld dia's af te lezen. In lichaamstaal ga je voor zelfzekerheid: rechte rug, handen naast het lichaam en jouw blik op het publiek gericht. Kies een paar knikkers uit, mensen die interactief feedback geven, en volg hun non-verbale advies.

13. Powerpoints, hand-outs en syllabi zijn volstrekt gescheiden zaken. Als je hiervoor geen tijd kan maken, vraag ik om geen powerpointpresentaties te tonen tijdens het spreken. Death by Powerpoint komt nog steeds voor. Voor goede powerpointpresentaties verwijs ik naar het boek van Garr Reynolds, 'Presentatiezen'.

14. Ga voor een verrassingseffect. Steek altijd iets in jouw speech of presentatie dat het publiek bij verrassing neemt. Een voorbeeld is: je hebt het over Venezuela, toon een kaart van Zuid-Amerika met het verkeerde land aangeduid. Zeg dan: zo weinig weten we over Venezuela, dat we niet eens merken dat dit niet Venezuela is, maar dit wel.

15. Eindig voor jouw tijd om is en gebruik de overblijvende minuten voor eventuele vragen. Niet enkel is het een fijn teken van respect voor het publiek, het is vaak een interessant moment voor de spreker. Mensen vinden het evenwel lastig om publiek vragen te stellen. Gebruik volgend trucje: "Ik geef jullie nu een minuut om na te denken over vragen en deze even te overleggen met jullie burens". Het geeft hen de ruimte om ze eens veilig luidop te stellen en van elkaar te horen dat ze goede vragen zijn.



HOOFDSTUK 3

S P E E C H E S

hoofdstuk 3

LESSEN UIT HISTORISCHE SPEECHES

Er zijn honderden interessante speeches gegeven in de afgelopen 2500 jaar. Sommige daarvan zijn bewaard omdat ze belangrijk waren of door een belangrijk persoon werden gegeven, anderen zijn bewaard omdat ze op zichzelf uitzonderlijk waren: met grote impact vanwege hun inhoud en de aflevermethode en door een perfecte plaats in een historische context; we denken dan bijvoorbeeld aan “I have a dream” van Dr Martin Luther King Jr en “The Gettysburg Address” van Abraham Lincoln. Die twee hebben trouwens een link, Martin

Luther King Jr. begint zijn speech met de woorden van Abraham Lincoln!

Iedereen die het publiek spreken goed onder de knie wil krijgen, raad ik aan om deze speeches te lezen. Ze zijn vaak op het internet te vinden, of gebundeld in boeken zoals “The World’s Great Speeches” van Copeland, Lamm en McKenna. Door deze speeches te lezen, begin je duidelijke structuren te herkennen, zin te krijgen om aan deze geweldige traditie deel te nemen en ben je in staat om in jouw speech kleine knipoogjes naar deze historische momenten te schrijven. Dit is een van de methodes om jouw publiek je te laten vertrouwen: als iemand die begrijpt wat er verwacht wordt en daar naar vol vermogen mee om gaat.

“De Socratische Apologie leert je met humor het publiek op het verkeerde been zetten en je punt maken”

Ik haalde eerder in dit e-book al de Apologie van Socrates aan, geschreven door Plato 400 vChr. Laat ons even kijken naar de eerste paragraaf zoals ik die vond in een vertaling van Xaveer De Win:

“Welke indruk gij, Atheners, bij het aanhoren van mijn aanklagers hebt

opgedaan, weet ik niet. Wat ik echter wel weet: het scheelde maar een haar of ze hadden zelfs mij doen vergeten wie ik ben: zo'n overtuigende taal spreken ze. En toch hebben ze vrijwel geen woord gesproken dat waar is. Onder hun talrijke leugens was er nochtans één die me bovenal met verbazing heeft geslagen: dat was toen ze betoogden dat gij op uw hoede moest zijn om u niet door mij om de tuin te laten leiden: ik zou immers een geducht redenaar zijn! Zie, dit vond ik nu wel het toppunt van schaamteloosheid: dat ze zo zonder blikken of blozen met een bewering voor de dag komen die ik onmiddellijk en met feiten zal weerleggen. Ik hoef immers slechts de mond te openen opdat het voor iedereen duidelijk zou zijn dat ik het meest elementaire sprekerstalent mis. Of het moest zijn dat zij met 'geducht' bedoelen de spreker die de waarheid zegt. Bedoelen ze dat: dan, ja, zou ik kunnen toegeven een redenaar te zijn, maar op een heel ander peil dan zij."

Plato hanteert een zeer interessante methode: benoem de intellectuele weerstand bij het publiek om deze weg te werken. Hij benoemt bovendien deze weerstand niet als een waarheidsstelling over zijn publiek, maar bij zichzelf. Zo vermijd je

weerstand tegen het benoemen van die weerstand (en u dacht dat 'Inception' van Christopher Nolan een ingewikkelde film is). Zeker wanneer speeches radicaal vernieuwend zijn, houdt het steek om dit zo te benoemen. Doe het evenwel niet vanuit de hoogte, maar met humor. Wat ook opvalt in deze rede is het openingsappel aan de toehoorder. Het start met een vraag, en iedereen voelt zich aangesproken.

Er zijn nog vele goede redes: de 'vaarwel preek' van de profeet Mohammed rond het jaar 600, de rede van Paus Urbanus II bij de start van de kruistochten in 1095, Bekijk zeker nog volgende schitterende orators: Martin Luther, Spinoza en Abraham Lincoln. In de 20ste eeuw moet je gelezen hebben: Vaclav Havel, Mustafa Kemal Atatürk, Winston Churchill, Charlie Chaplin in The Great Dictator, Barack Obama en tot slot een hele reeks TED-sprekers.

"Een opening met humor leer je van Vaclav Havel"

Vaclav Havel, schrijver en voormalig president van Tsjechië was bijzonder beslaan in zelfrelativering, als een goede dissident die zichzelf afzet tegen de autoritaire houding van Communistische machtspolitici. Hij

opende meesterlijk met humor in een speech in 1990 voor het Amerikaanse congres:

“My advisors have advised me, on this important occasion, to speak in Czech. I don’t know why. Perhaps they wanted you to enjoy the sweet sounds of my mother tongue.”

Hij had zich ook kunnen verontschuldigen voor het feit dat hij in het Tsjechisch het Amerikaanse Parlement kwam toespreken, maar dat effect is helemaal anders.

“Leer van het ritme van Charlie Chaplin”

Charlie Chaplin doorbreekt zijn stilzwijgen in 1940 wanneer hij in het slot van ‘The Great Dictator’ volgende monoloog houdt (dit zijn de eerste twee paragrafen):

“Het spijt me, maar ik wil geen keizer zijn. Dat is niet mijn taak. Ik wil niet uitsluiten of iemand veroveren. Ik wil iedereen helpen – indien mogelijk – Jood, heiden – zwart, wit. We willen allemaal elkaar helpen. De mens is zo. We willen leven voor elkaars geluk – niet voor elkaars ellende. We willen niet haten of elkaar verachten. In deze wereld is er ruimte voor iedereen. En

de goede aarde is rijk en kan aan ieders behoefte voldoen. De manier van leven kan vrij en mooi zijn, maar we zijn de weg kwijt geraakt.

Hebzucht heeft de zielen der mensen vergiftigd, heeft de wereld gebarricadeerd met haat, heeft ons met paradebas ellende en bloedvergieten in geleid. We hebben snelheid ontwikkeld, maar we hebben onszelf opgesloten. Machines die overvloed geven, gaven ons behoeftigheid. Onze kennis heeft ons cynisch gemaakt. Onze slimheid, hard en onvriendelijk. We denken te veel en voelen te weinig. Meer dan de machines hebben we menselijkheid nodig. Meer dan slimheid behoeven we vriendelijkheid en zachtheid. Zonder deze kwaliteiten zal het leven gewelddadig zijn en zal alles verloren gaan.”

13

Let er in deze tekst op hoe er in drievouden gesproken wordt. Zo werk je aan ritme, wat veel te weinig gedaan wordt in toespraken. Je hoort vaak de tip: hanteer spreektaal. Ik zou eraan toevoegen: gebruik korte zinnen die met strakke tred vooruit gaan.

Valt het jou ook op hoe tijdloos deze speech is? Hij werd 80 jaar geleden geschreven in een eeuw waarin we vaak denken dat we sneller evolueren

dan ooit tevoren, en toch zijn deze woorden bestand tegen de tand des tijds. Het publiek voelt dit, het voelt wanneer het geschiedenis beluistert, wanneer de boodschap de waan van de dag overstijgt. Dit heeft te maken met hoe luisteraars voortdurend alles interpreteren en in een kader plaatsen. Wil je echte impact, moet je gezien worden als een waarheidsspreker en dat doe je door jezelf in een historische context te plaatsen. Charlie Chaplin doet het in dit stukje op meesterlijke wijze, hij overloopt de evoluties en schetst daardoor perfect het historisch kader van zijn analyse en betoog.

“William Faulkner zet het perfect in perspectief”

Ook William Faulkner doet dit wanneer hij zijn speech geeft ter acceptatie van de Nobelprijs:

“I feel that this award was not made to me as a man, but to my work -a life's work in the agony and sweat of the human spirit, not for glory and least of all for profit, but to create out of the materials of the human spirit something which did not exist before. So this award is only mine in trust. It will not be difficult to find a dedication for the money part of it commensurate with the purpose and significance of its origin.

But I would like to do the same with the acclaim too, by using this moment as a pinnacle from which I might be listened to by the young men and women already dedicated to the same anguish and travail, among whom is already that one who will some day stand where I am standing.”

De toehoorders beseften onmiddellijk dat deze spreker de historische context niet enkel begreep, maar ook respecteerde. Dat geeft je een tijdloos aura. De specialist hierin uit het laatste decennium is Barack Obama.

“Barack Obama is stil op de belangrijkste momenten”

In 2008 toont Obama hoe belangrijk stiltes zijn. In zijn inauguratiespeech zit een zin die 10! pauzes bevat!

“If there is anyone out there/ who still doubts/ that America is a place/ where all things are possible,/ who still wonders/ if the dream of our Founders/ is alive in our time,/ who still questions/ the power of our democracy,/ tonight/ is your answer.”

In 2015, na een slachtpartij in een kerk in Charleston, wacht hij 13 seconden lang om weer te spreken.

Obama pauzeert veel vaker tijdens speeches en interviews, zo berekende professoren¹, dan bijvoorbeeld George W. Bush, en toch wordt hij als een groot talent beschouwd en Bush als een absolute mislukking als spreker. De les die ik hieruit haal is dat je nooit te lang kan pauzeren, wat je erna zegt moet gewoon boeiend, diepgaand of grappig zijn; anders wacht je beter niet.

Je kan perfect een stukje uit deze speeches overnemen, op voorwaarde dat je correct citeert of verwijst uiteraard.

Mocht je je niet zeker genoeg voelen om deze redenaars te citeren: werk dan aan jouw zelfvertrouwen. Het houdt geen steek om halfslachtig te speechen, dan doe je het beter niet; elke speech is immers een kans om de wereld te veranderen. Grijp die met twee handen!



Luc De Cleir
info@lucdecleir.me
+32 (0)472/90.13.56

¹ Zie <http://www.theworldin.com/article/12791/barack-obamas-pauses?fsrc=scn/tw/wi/bl/ed/>