



Help, de zaal vreet me op

Er bestaan mensen die als een soort Barack Obama een zaal kunnen betoveren. Maar er zijn veel meer sprekers die bang zijn dat ze gaan blozen, of stotteren of saai worden. „Ik ben wel eens letterlijk achter mijn flip-over verdwenen“, aldus een cursist op presentatietraining bij de Leeuwarder communicatietrainer Ingrid Weurman.

Jantien de Boer
Illustratie André Keikes

Er is veel leed, onder mensen die een verhaal moeten houden en onder hun toehoorders. Veel presentaties zijn saai, te lang of ongeïnspireerd terwijl het zoveel beter kan, vindt stemtrainer en coach Ingrid Weurman uit Leeuwarden. Via haar bureau VanZelf geeft ze trainingen over stemgebruik, presentatie en communicatie.

Laatst onderwees ze een man die baalde van zijn eigen spreekbeurten. „Hij maakt er nu een spel van. Hij durft zichzelf te geven en daardoor krijgt hij veel meer terug van zijn toehoorders. Lef is belangrijk als je voor een zaal staat. Vaak houden we het beste wat we hebben terug omdat we bang zijn, maar als je daar overheen stapt wordt het pas leuk.“

Maar hoe doe je dat? Aan tafel tijdens de eendaagse presentatietraining van Weur-

man zitten zes vlotte dertigsters en veertigsters uit de ambtenarij en de gezondheidszorg. Allemaal moeten ze voor hun werk presentaties geven en allemaal hebben ze er stiekem een hekel aan.

„Toen jij binnenkwam dacht ik echt: Zoo-o, daar staat iemand, maar als je voor de groep staat is dat helemaal weg“, zegt een deelnemster tegen een collega-cursist. We laten elkaar ansichtkaarten zien die vertellen wie we denken te zijn, en hoe we tijdens een presentatie willen worden.

De een let op de handen van degene die een verhaal houdt, de anderen op de ogen, de stem, de mimiek, de lichaamshouding en het tempo en ritme van het praten. „Je kijkt wel, maar heb je ons ook gezien?“, vraagt een cursist aan de spreker. „Nee niemand“, zegt die. „Als ik iemand aankijk, moet ik om mezelf lachen. Dan denk ik: 'Pfff, kijk mij nou.'“

Verrek, constateert de klas. Terwijl ze het zegt, lacht ze breder en maakt ze ineens wel contact met de groep. „Als je iemand aankijkt, komt de kracht in je blik terug“, doceert Weurman. En over dat 'kijk-mij-nou-gevoel': „Je denkt altijd dat je alles moet weten als je een presentatie houdt maar die an-

deren hebben geen idee wat je wilde vertellen. Die weten niks, dus kun je ook niks vergeten.“

SPEEL HET SPEL

Presenteren is een spel, vindt Ingrid Weurman. Tegen de leerling die haar ogen telkens naar het plafond en naar haar schoot laat dwalen: „Je kunt spelen met je blik. Je kunt kijken wat er gebeurt als je geen contact maakt, of juist wel.“

Een ambtenaar tijdens de eerste spreekronde: „Mijn neefje was erbij toen ik laatst een presentatie gaf en die zei: 'Goh, ik heb tante nog nooit zo snel horen praten.' Ze gaat ratelen, zegt ze en als ze er eenmaal mee begint kan ze er niet meer mee stoppen. Weurman: „Waar ben je bang voor?“ De cursist: „Ik ben afhankelijk van het publiek. Als ik stil ben is er niks.“

Dat is een misverstand, vindt Weurman. „Als je stil bent, is er ook heel veel. Dan ben je net zo goed samen met je publiek, en je kunt ermee spelen. Je kunt even stil zijn, kijken hoe de zaal reageert en dan beslissen hoe je er weer in springt. Als je er zo mee omgaat, wordt het juist leuk.“

De klas kijkt moeizaam, want daar heb je zelfvertrouwen voor nodig en dat is nou juist het probleem. De een verstopte zich ooit achter haar flip-over, de ander bloost, en weer iemand anders vindt zichzelf saai en raakt daardoor de draad kwijt.

Maar eerlijk gezegd klopt er weinig van de kaartjes die vertellen hoe de klas zichzelf ziet. De vrouw die vindt dat ze ratelt, praat beheerst. De spreker die zichzelf als een klein kind achter de benen van haar moeder ziet, oogt kalm. En de dame die zegt dat ze bloost, wordt niet merkbaar rooier.

Het maakt trouwens helemaal niks uit als je bloost, vindt Weurman. „Dat kun je gewoon zeggen. Toen ik opvliegers had zei ik tegen de zaal: 'Het kan zijn dat ik straks rood wordt, maar dat komt niet door jullie, dat komt gewoon door de overgang.'“

Uiteindelijk moet je jezelf durven zijn, vindt Weurman. Zelfs voor rijen mensen.

AANWEZIG ZIJN

Maar durf je voor een zaal te gaan staan zoals je bent? Een deelnemster: „Diep in mijn hart wil ik geen aandacht hebben. We hadden vroeger nooit spreekbeurten op school, ik ben er niet groot mee geworden. Volgens mij kan ik het helemaal niet.“

Toch is er geen ontsnappen aan. Na kleine spreekbeurten en concentratie-oefeningen moet de klas met de billen bloot. Iedereen moet het podium oplopen, applaus in ontvangst nemen, aarden, contact maken met de toehoorders en beginnen aan een vers voorbereide presentatie.

„Aanwezig zijn“, lezen we in ons lesboek. „Hoor, zie en waardeer je luisteraars en durf zelf helemaal gezien te worden. Er is geen masker.“ Ingrid Weurman stelt ons gerust: „Je mag best aarzelen, even zoeken of warm draaien. Als je jezelf dat toestaat, gaat het publiek heus met je mee.“

Want als je aanwezig bent, word je ongedwongen, zegt het boek en dat geeft plezier. Uiteindelijk raak je dan in een flow, belooft de schrijver, waardoor het lijkt alsof alles bijna vanzelf gaat.

Daar zit de klas, in twee rijen, te wachten

tot de deur opengaat en de eerste cursist binnenkomt. De klink gaat naar beneden, het applaus daverd tegen de muren en daar staat ze, helemaal alleen voor haar publiek. „Ho stop“, roept de trainer. „Niet meteen beginnen. Maak eerst contact met jezelf en met de zaal. Als je dat durft te doen heb je al heel wat voor elkaar.“ Dus daar staat ze, de spreker. Ze staat, ze kijkt, ze zwijgt, haalt adem en zucht: „Pfoeh. Toch eng.“

LEKKER VERTELLEN

„Moet ik mijn verhaal niet opschrijven op een flip-over?“, aarzelt ze. Weurman: „Wat wil jij? Waar gaat het over? Over je werk? Nou, daar weet jij alles van en wij niet. Ga maar gewoon lekker vertellen.“

De spreker begint: „Wij zien cliënten met diverse problemen... Huh, daar begint het al. Ik ben met mijn hoofd niet bij het begin. Ik zit al veel verder in het verhaal en daardoor raak ik de draad kwijt.“

De toehoorders hebben een tip: „Loop even naar je aantekeningen, en vraag aan de zaal of ze wel eens van je vak hebben gehoord.“ Dat scheelt, zegt de spreker naderhand. „Ik vind jullie leuke mensen, maar toen ik voor jullie stond dacht ik stiekem toch: 'ze gaan me opvretten.'“

Door de samenspraak met de zaal is dat gevoel weg. „Dat is iets om te onthouden. Praat niet te lang en ga daarna in dialoog“, tikt Weurman.

En hoppeke, daar komt de volgende cursist alweer door de deur. Ze staat en kijkt naar haar toehoorders. „Zoo, wat een lading zeg. Enorm.“ Weurman: „Kun je je voeten al voelen?“ De spreker: „Ja!“ Weurman: „Hoe was het om hierheen te lopen?“ De leerling: „Nou, dat was 'Oeh'. Alleen dat staan in de gang al, en dan die deur door. Je voelt je voeten gewoon niet. Ik dacht: 'Wat zullen ze wel niet van me denken.'“

Maar het publiek denkt niet zoveel. Het publiek klappt gul en de spreker moet blijven staan. Die moet ontvangen. Weurman: „Lastig he? Maar het is de bedoeling dat je ervan geniet. De zaal zegt dankjewel.“

De een na de ander houdt een presenta-

tie. Los moet het, persoonlijk, en in het moment, zegt Weurman. „Hier lukt het me wel, maar dit is niet echt. Dit is maar spel“, vindt een deelnemster na afloop. De trainer glimpt. „Het is altijd spel. In het echt ook. Eigenlijk stelt het niks voor, je moet gewoon oefenen.“ Maar die adrenaline dan, en dat bloed dat door de aderen suist? „Adrenaline hoort erbij“, vindt Weurman. „Geniet ervan.“

► www.van-zelf.nl
► www.devergaderfabriek.nl



PRESENTATIETIPS

- Houid het bij één boodschap per presentatie
- Praat niet te lang, 20 minuten is genoeg tenzij je het publiek erbij betreft of iets laat zien
- Vermijd discussies
- Gebruik voorbeelden
- Praat tegen iedereen
- Als je geen antwoord weet, reageer dan later. Maar kom je belofte wel na
- Laat je publiek meedoen, laat het bijvoorbeeld iets voorspellen, stel een vraag, neem een toets af of laat iets voorlezen
- Gebruik je powerpointpresentatie nou eens niet voor kernwoorden, maar laat er sfeerbeelden op zien die je verhaal ondersteunen

