



# Let (niet) op je houding

## Tips voor houding, handen en ogen bij een toespraak

Door Sander Wieringa, communicatietrainer BdRP

Klanten die bij ons een presentatietraining boeken geven vooraf vaak aan dat hun 'probleem' vooral zit in hoe ze overkomen. En daarmee bedoelen ze: hoe ze staan, kijken, gebaren, monotoon spreken en zo. Vormaspecten dus. In de praktijk blijkt meestal dat ze geen boeiend verhaal hebben. Als de inhoud compacter, directer en verhalend is wordt meestal ook de presentatie ervan veel beter. Vorm volgt functie, is ook hier het principe. Maar toch kan er nog wat mis gaan met je houding, handen en blik als je staat te spreken. Hierbij wat tips.

### Doe normaal!

Dat is het belangrijkste advies voor non-verbale communicatie. Doe gewoon. Klaar. Maar: een toespraak voor

een zaal met honderd man is niet gewoon. Vandaar mijn advies om heel even, net voordat de toespraak begint, aandacht te geven aan houding en handen.

### Sta stil

In het algemeen blijkt dat een stevige, stabiele houding het beste werkt omdat deze het minst afleidt van waar het om draait: het betoog. Sta rechtop, beide voeten stevig wortelend op de grond. Niet van het ene been op het andere wippen. Denk bij jezelf: 'hier sta ik en geen mens krijgt mij hier weg!' En als je voor jouw gevoel stevig staat, vergeet het dan verder en ga spreken. En doe je wat in je opkomt, laat maar gaan. Net zoals je in een gewoon gesprek met vrienden of kennissen zou

doen. Tijdens je optreden moet je al je lichaamstaal vergeten en er niet meer aan denken. Want hoe meer je erover nadenkt hoe meer het gekunsteld wordt en dus niet normaal.

### Hand erop

Als praters op hun gemak zijn gebruiken ze hun handen. Daarmee durven ze accenten aan hun woorden te geven. Maar overdrijf niet. Het beste is om je handen gewoon niet helemaal vast te zetten. Dus niet in je zakken, niet de armen over elkaar, niet de vingers verstrengeld. Houdt met de ene hand losjes de andere hand vast. Zo komen ze het makkelijkst 'los' als je eenmaal in je betoog zit. Dit is ook iets om aan te denken voordat de toespraak begint. Daarna weer vergeten.

Een andere oplossing: houd iets vast: een kaartje met wat cues, een knopje voor de dia's, een loopmicrofoon. Dat geeft je handen een functie en jezelf een houding.

### **Kijk ze aan**

Bange sprekers durven hun publiek niet aan te kijken. Ze kijken weg. Ze willen weg. Maak contact met je publiek door de luisteraars aan te kijken. Maar, met driehonderd man in de zaal lukt dat niet, zelfs niet met dertig man. De oplossing: pik er een paar uit: iemand links, iemand rechts, iemand in het midden. Kijk naar de toehoorders waarvan je merkt dat ze het interessant vinden. Die helpen je. Vergeet de rest. Kijk niet naar de mensen die afgeleid zijn of zitten te dutten. Die helpen je niet. Heel belangrijk: kijk niet voortdurend naar het beeldscherm met je dia's. Voor het publiek is dat een teken dat die dia's het allerbelangrijkst zijn en dat jij er dus niet toe doet.

### **Niet 'acteren'**

Mijn ervaring is dat het er niet beter op wordt als je echt werk gaat maken van non-verbale communicatie. In 2008

hield Rita Verdonk een toespraak in Amsterdam bij de presentatie van haar partij Trots op Nederland. Ze had er goed op geoefend, vooral op uitspraak, houding en gebaren. "Ik geloof erin en ik ga ervoor!", riep ze, met beide handen de weg naar voren wijzend. Het kwam allemaal buitengewoon teatraal en gekunsteld over, als slecht acteerwerk. Gebaren komen of ze komen niet, maar ga ze niet instuderen.

### **Non-verbaal**

Ik weet dat er hele boeken zijn volgeschreven over non-verbale communicatie. Ik vlak dat niet uit. Het is leuk om te weten dat er een grote diversiteit aan lichaamstaal bestaat en ook dat mensen micro expressies in hun gezicht kunnen tonen. Ik zie ook dat sommige communicatieadviseurs en -analisten veel nadruk leggen op non-verbale communicatie. Maar ik doe er liever niet aan mee en pas het zelf niet of nauwelijks toe in trainingen. En ik raad je aan er ook maar niet te veel over te piekeren of eraan te sleutelen.

Het leidt allemaal gauw tot acteren, tot aangeleerde maniertjes. En die zijn zeer riskant voor iemands persoonlijke geloofwaardigheid.

### **Weg met het katheders**

**In formele vergaderzalen staat vaak een katheders. Dat ding is meestal te hoog en staat als een muur tussen de spreker en het publiek. Een sta-tafeltje doet het beter, temeer omdat je er een beetje omheen kunt lopen. Als een katheders onvermijdelijk is zoals in een raadszaal: niet hangen, niet leunen; niet voorovergebogen turend op je papier. Sta 'los' van het katheders, alsof er geen katheders was.**

**Sander Wieringa is directeur en trainer bij Bob de Ronde Partners. Zijn bureau geeft jaarlijks honderden media- en presentatietrainingen aan bestuurders van grote bedrijven en aan overheidsfunctionarissen. [www.bdrp.nl](http://www.bdrp.nl)**