

DE SPREKERSBIJBEL



**ZOALS U
ALLEMAAL
KUNT LEZEN**

Auteur: Tom Sligting
Redactie: Bettina Drion
Tekstredactie: Stella Brügger

September 2018

Voorwoord	6
De geschiedenis van de comedy in Nederland	10
De stand-up comedian	11
Cabaret of stand-up?	12
Mijn specialiteit: de maatwerk-show	12
Wrap-up show	13
Vertel eens wat leuks...	13
Het ontstaan van de comedy scene in 1994	15
Hoe het voor mij begon	16
Meer over het ontstaan van het Comedy Café	18
Het juiste moment, de juiste plek	19
Waar sta jij?	23
Comfort zone	23
Plezier	23
Spreekangst	23
Makkelijke prater	24
Geloof	25
'Kantelen'	25
Gratis energie	25
De mythe wegwerken	26
Leren van de oude Grieken	28
Ethos	28
Pathos	28
Logos	29
Weerstand	29
Vorbereiding	32
Het publiek	32
Het doel	33
Thema en titel	34
Doel behaald?	34
Aankondiging	40
Het schrijven	42
Informatie verzamelen	42
Feiten	44
Creatief proces	44
Structuur opbouwen	45
Het daadwerkelijke schrijven	46
Humor	46
Waarom is lachen zo belangrijk?	47

Verwachtingspatroon	47
De hier-en-nu-grappen	50
Een grap voorbereiden	51
Set-up	51
De 'punchline'	53
Praktijkvoorbeeld	55
Schrijf positief	59
Schrijf en spreek beeldend	61
Geloofwaardig schrijven	61
Spannend schrijven	62
Verhalend schrijven: Storytelling	63
Leren van mooie verhalen	65
Gebruik maken van stijlfiguren	66
Metafoor	66
Overdrijving	69
Understatement	70
Ironie	70
Zelfspot	70
Woordspeling	72
Call back	72
Stock lines	73
Het publiek op het verkeerde been zetten	75
De digitale presentatie	78
Customize je presentatie	79
Hybride PowerPoint-model	80
Wat voor PowerPoint-presentatie geef jij?	83
Wil je echt een held zijn?	83
Repeteren	84
Het onthouden van de speech	86
Trainen voor een wedstrijd	88
De doorloop	91
Zorg dat het podium goed is uitgelicht	91
Zaalopstelling	94
Grote of kleine zaal	96
Muziek	97
Technische doorloop	98
Microfoon	101
Gebarentaal: waar laat ik mijn handen?	101
Mimiek	102
Kleding	102
De zaal lezen	103

Showtime	104
Blijf dicht bij jezelf	104
Overtuigen	104
Hoe word je aangekondigd?	105
Rituelen	106
Interactie	109
De zaal in	110
Het benoemen van de omstandigheden	110
Je stem als muziekinstrument	111
Stemgebruik	111
Intonatie	111
Stopwoorden	112
Volume van je stem	112
Juiste articulatie	113
Variëren met tempo	113
Energie uit de zaal halen	113
Improviseren	114
Houd je aan de tijd	115
Rondvraag en afsluiting	117
Ben je nu klaar?	117
Succes!	118
Checklist	119
Top 10 meestgemaakte fouten bij het presenteren	119
Checklist	120
Top 10 meestgemaakte fouten bij gebruik van een beamer	124
Controlelijst voor organisatoren van een evenement met sprekers	125
Dankwoord	126

VOORWOORD

Dit boek is bedoeld voor iedereen die voor een kleine of een grote groep moet spreken. Of je nou een plan moet presenteren voor zes man in een vergaderkamer of je gevraagd bent om een praatje te houden op het jaarlijkse bedrijfsfeest voor zeshonderd man. Dit boek is ook bedoeld voor diegene die er vreselijk tegenop ziet om voor een groep te spreken en nu eindelijk wil ontdekken dat het een vak is dat je kunt leren. Presenteer je al regelmatig, maar wil je de lat hoger leggen en meer indruk maken, dan kan je dat ook leren met behulp van dit boek.

Vanaf 1994 ben ik fulltime stand-up comedian en spreker. Inmiddels heb ik bijna vierduizend shows verzorgd, zowel in het theater als tijdens grote zakelijke evenementen.

Wat mij bij zakelijke events regelmatig opvalt, is dat er een matige, ongeïnspireerde spreker op het podium staat. Dan kijk ik naar de rug van de spreker, omdat hij zijn 59 PowerPoint-slides van het scherm opleest. Of de spreker is niet te verstaan door een technisch mankement, of hij staat in het donker omdat je de beamer anders niet kunt zien. Zo zijn er nog veel meer voorbeelden, de een nog pijnlijker dan de ander. Voor veel zakelijke sprekers valt er dus nog een wereld te winnen.

Maar misschien ook voor jou als beginnende spreker. Je wilt je publiek verrassen en meenemen in een mooi verhaal. Je wilt ze ontroeren en laten lachen. Je wilt ze iets meegeven waar ze over nadenken. Dat ga je niet redden als je simpelweg droge informatie de zaal induwt.

Wil jij als spreker meer uit jezelf halen en bij je volgende presentatie het verschil maken? De ervaring die ik in de afgelopen vijftientig jaar in het theater heb opgedaan, wil ik graag met je delen: al mijn kostbare (leer-)ervaringen staan in deze unieke Sprekersbijbel.

WAAR STA JIJ?

Een goede speech geven leer je niet in het onderwijs. Het blijft op school vaak bij een spreekbeurt of een korte presentatie in een vast stramien. Je wordt pas een goede redenaar als je voldoende ervaring opdoet, of als je je verdiept in de kunst van de retorica. Je achtergrond speelt natuurlijk ook een rol. Moest je als kind altijd je mond houden? Of werd er in de familie flink gedebatteerd en mocht je een eigen mening hebben?

Het goede nieuws: presenteren is een vak. En een vak kun je leren!

Comfort zone

Voor sommigen levert dit boek de basis om zich het presenteren als vak eigen te maken. Voor andere lezers zijn er een aantal tips om hun presentatie aan te scherpen. Als het spreken voor een groep jou makkelijk afgaat, dan bestaat de kans dat je het steeds op dezelfde manier doet. Voor veel activiteiten geldt: kom je buiten je comfort zone, dan wordt het spannend. Die spanning brengt een bepaalde energie met zich mee die niet alleen jij zult merken, maar het publiek ook. Kom dus eens uit je *comfort zone* en pak het op een andere manier aan.

Plezier

Wanneer je de informatie uit dit boek toepast, ben ik ervan overtuigd dat je meer vertrouwen krijgt om voor groepen te staan. Dat je jouw verhaal gaat vertellen en je niet laat leiden door de plaatjes of teksten op het scherm. Je krijgt plezier in het presenteren, omdat je meer 'terugkrijgt' uit de zaal. Dat voedt je zelfvertrouwen. Daarna wordt het alleen maar leuker, omdat je meer grip hebt op wat je aan het doen bent en er meer waardering voor krijgt.

Spreekangst

Natuurlijk realiseer ik me dat de meeste mensen die moeten presenteren daar vaak tegenop zien. Jij misschien ook. Je bent bang dat niemand luistert, of dat je je tekst vergeet. Erger nog, dat je een black-out krijgt. Hoe ontstaat zoiets?

VOORBEREIDING

Voordat je begint met schrijven, is het belangrijk dat je goed bent afgestemd op het evenement, zodat je weet voor wie je spreekt en waarom.

Dus: wie is je publiek en wat is het doel van de bijeenkomst?

Het publiek

Als spreker moet je je inleven in je publiek. Denk niet: 'Wat ga ik vertellen?' maar: 'Wat willen de mensen horen, waar komen ze voor, en wat wil de opdrachtgever dat ik bereik?' Zoek uit wat het kennisniveau van je publiek is. Dit bepaalt namelijk welke voorbeelden of anekdotes je kunt vertellen om je toehoorders te verrassen en welke niet. Ben jij de specialist en heb je achttien jaar ervaring in een specifiek vakgebied maar jouw publiek niet, ga dan niet onafgebroken met vaktermen gooien. Anders ben je de gemiddelde toehoorder na drie minuten kwijt.

Met zinnen als 'Zoals jullie allemaal weten...' moet je oppassen. Daarmee sla je je publiek soms te hoog aan. Als een deel van het publiek niet weet waar je het over hebt, ben je ze kwijt. Dat merk je direct aan de verminderde concentratie in de zaal. De kans dat iemand opstaat en zegt: 'Nee, ik weet het eigenlijk niet, zou je het kunnen uitleggen?' is praktisch uitgesloten. Het zou trouwens wel prettig zijn als iemand uit de zaal dit op een leuke manier vroeg. Het zou de spreker scherp houden en er kan een open sfeer ontstaan. Maar onderschat je publiek ook niet. Als jij ze uitlegt wat ze zelf allang weten, kun je ervan uitgaan dat ze jou niet serieus nemen en ook niet geïnteresseerd zijn in de rest van je betoog.

You can't please them all

Een paar jaar geleden had ik een opdracht voor een grote Nederlandse bank. Ik mocht twaalf 'powersessies' verzorgen in twee dagen. De directeuren van alle vestigingen kwamen in groepjes langs tijdens een groot landelijk evenement. Ik had een energiek motivatieprogramma om de sfeer er meteen in te brengen (verzamelen in de kleedkamer, trainingspak aan, harde muziek en aanmoedigende oneliners als van een voetbalcoach) om ze zo klaar te maken voor het programma van die dag:

HET SCHRIJVEN

Als je eenmaal weet wie je publiek is en wat het doel is van de meeting, dan kan je je presentatie daar op aan laten sluiten. Hoewel elke spreker anders is en zich op zijn eigen manier voorbereidt, zijn er wel een aantal regels die gelden voor het schrijven van presentatieteksten.

Begin met het verzamelen van informatie. Zo breng je het creatieve proces op gang. Breng daarna je structuur aan in je verhaal, anders raakt het publiek (net als jij) de draad kwijt. Als dat gedaan is, ben je toe aan het daadwerkelijke schrijven van de teksten. Bedenk wat het belangrijkste punt is dat je wilt maken. Waar moet de nadruk op liggen? Je publiek zal immers het grootste gedeelte van je presentatie vergeten. Het is aan jou om te bepalen wat ze moeten onthouden! Humor en andere (literaire) stijlmiddelen komen nu aan bod.

Informatie verzamelen

Het schrijfproces start met het inwinnen van relevante informatie over het onderwerp. In de sprekers-wereld noem je dit *content*. Ondervraag je opdrachtgever en vul je kennis aan via andere kanalen, zoals internet. Vergeet niet je feiten te checken!

DIGITALE PRESENTATIE

Een presentatie op een groot scherm is een fantastisch hulpmiddel om informatie over te brengen. Bewust gebruik ik hier het woord 'hulpmiddel'. Geregeld zie ik dat de beamer noodzakelijk is. De spreker vertelt zijn verhaal vooral door het tonen van tientallen dia's vol cijfers en opsommingen.

De spreker degradeert zichzelf tot 'klikker naar de volgende slide'. Zo wordt het verhaal emotioneel en onpersoonlijk. Dat kan nooit de bedoeling zijn bij een goede presentatie. Ik heb zelfs sprekers in paniek zien raken als de beamer niet werkte: 'Maar nu kan ik mijn verhaal niet doen!'

Natuurlijk, als je een mooie digitale presentatie hebt gemaakt, is het vervelend als je die niet kunt gebruiken. Maar als je echt niet in staat bent om je verhaal te vertellen zonder digitale hulpmiddelen, wat heeft het dan voor nut dat jij op dat podium staat? Zonder de meerwaarde van jouw persoonlijke en fysieke aanwezigheid had je die plaatjes net zo goed kunnen mailen.

Gebruik een digitale presentatie ter ondersteuning van je verhaal. Kies tijdens de voorbereiding weloverwogen welke informatie je het publiek op het scherm wilt tonen. En gebruik je PowerPoint niet als een spiekbriefje dat je de avond tevoren in elkaar gedraaid hebt.

Neem van tevoren contact op met de organisatie en vraag hoe je de presentatie kunt aanleveren. Gebruik je je eigen laptop, of zet je de presentatie liever op een USB-stick en gebruik je de laptop die daar aanwezig is? Vraag ook naar de resolutie van de beamer en pas je slides hierop aan. Zo voorkom je zwarte randen op je slide. Vermijd om dezelfde reden ook foto's die rechtop staan.

Tegenwoordig kun je met speciale software, zoals Keynote of Google Drive, zelfs je smartphone of iPad gebruiken voor een beamerpresentatie. Soms kun je je smartwatch gebruiken als klikker. Deze ontwikkelingen gaan sneller dan ik kan schrijven, dus onderzoek de mogelijkheden en kijk wat het beste bij jou past.

PowerPoint is een algemene naam geworden voor 'digitale presentatie'. Er zijn naast PowerPoint een aantal soortgelijke programma's die je kunt gebruiken, zoals

DE DOORLOOP

Het woord zegt het al: je loopt alles nog een keer door voordat je gaat presenteren. Als je straks het podium op loopt, komt er een hoop op je af.

Je moet je dan volop kunnen concentreren op je verhaal. Dan heb je geen tijd om ook nog na te denken waar je moet gaan staan, hoe het geluid werkt, of de klikker van je presentatie er wel ligt, et cetera. Controleer die zaken van tevoren, stem het af met de techniek en met degene die jou introduceert. Dat scheidt een hoop rust en zorgt ervoor dat je niet voor verrassingen komt te staan.

Zorg dat het podium goed is uitgelicht

Als we ervan uitgaan dat bij de meeste presentaties een beamer wordt gebruikt, is een van de eerste denkfouten die al gauw gemaakt wordt: 'Het podium moet donker zijn omdat de slides anders niet te zien zijn.' Of het tegenovergestelde: 'Er hangen toch tl-buizen? Die geven een goede verlichting van de zaal en het podium.'

Het podium uitlichten is iets anders dan een podium verlichten. Uitlichten betekent letterlijk 'in de schijnwerpers zetten'. Het is niet voor niets dat elke cabaretier, comedian of andere podiumartiest in een bak met licht staat.

Elke knipoog of gezichtsuitdrukking moet op het publiek overkomen. In ieder theater hangen tientallen spots!

Daarom speelt een artiest voor een theaterdoek. Het enige wat het publiek moet zien, is de spreker. Mocht je in de organisatie zitten van een event, of je invloed aan kunnen wenden over de opzet van de zaal, bedenk dit dan vooraf. De wand achter een podium is er om die sprekers er goed op te laten uitkomen.

Deze achterwand is dus niet bestemd voor een projectiescherm. Hoe dit idee ooit in de wereld is gekomen, is mij een raadsel. Waarschijnlijk omdat de laptop midden op het podium werd gezet en de snoertjes niet langer dan een meter waren. Of omdat de meeste presentaties gebaseerd zijn op 'plaatjes kijken' in plaats van op een echte spreker. Maar dat tijdperk is nu toch echt voorbij!

De ideale situatie is dat het projectiescherm naast het podium staat – in een grote zaal op drie meter hoogte – zodat het podium vol in het licht kan staan en het scherm ook goed zichtbaar is.

Technische doorloop

Zorg dat je ruim op tijd voor de meeting aanwezig bent om een technische doorloop te doen.

Ja, ook als de technicus zegt: 'Hoeft niet hoor, alles werkt perfect.'

Zelfs als een andere spreker zegt: 'Het is oké, ik heb het net getest.'

Het gaat erom dat je het zélf een keer gehoord hebt. Straks zit dat *headset*-microfoontje irritant dicht tegen je oor aan en heb je een extra plakkertje nodig. Misschien hebben ze monitoren (van die boxen voor op het podium waarbij je jezelf hoort) of klinkt er een echo in de zaal. Of je staat áchter de boxen, waardoor je niet hoort of het geluid in de zaal wel aan is. Dan vraag je je bij de opkomst af: heb ik mijn zender nu wel aangezet, of moest de technicus dat nog doen? Dat levert onnodige stress op. Die spanning is niet alleen nadelig voor jouw optreden, maar je publiek voelt dat ook.

Een voorbeeld. Ik stond een keer in een mooi theater voor een maatwerk-show. Ik had weliswaar het geluid getest, maar niet de daadwerkelijke speelsituatie qua licht. De organisatie was nog bezig met het ophangen van banners en het zaallicht stond vol aan, dus dat kon ik niet testen. Afijn, mijn show begint, ik sta keurig in het licht, de zaal is donker, precies waar ik om gevraagd had. Het theater is bomvol, er staat veel op het spel. Ik ben net aan mijn verhaal begonnen, als ik links achterin een lampje zie knipperen, alsof iemand met een telefoon aan het seinen is. Nu wordt er in de sprekerswereld regelmatig naar de spreker geseind, bijvoorbeeld om aan te geven dat de tijd erop zit. Help, iemand seint naar me dat ik moet stoppen - maar ik sta nog maar twee minuten op het podium! Gelukkig kon ik mezelf overtuigen dat het sein niet voor mij was. Ik negeerde het geknipper, maar ik werd er wel door beïnvloed en het had maar weinig gescheeld of het had me uit mijn concentratie gehaald.

Wat er aan de hand was? Links achterin de zaal hing een defect lampje van de nooduitgang dat precies leek op een seinende telefoon.

Als je in een echte theaterzaal speelt en er schijnt een bak licht (een zogenoemd 'warm front totaal') in je gezicht, dan kun je er – zodra het zaallicht uitgaat – zeker van zijn dat je alleen maar de eerste rij stoelen kunt zien.

SHOWTIME

Het moment is aangebroken: je betreedt het podium. Dan zijn er nog een paar dingen waar je op kunt letten.

Blijf dicht bij jezelf

Om authentiek en geloofwaardig over te komen, moet je dicht bij jezelf blijven. Doe je niet beter of anders voor dan wie je bent. Het publiek prikt daar meteen doorheen.

Wanneer je dicht bij jezelf blijft, voel je je zeker en dat is het beste vertrekpunt voor elk optreden dat je doet. Dat is makkelijk gezegd, maar hoe doe je dat, authentiek overkomen en bij jezelf blijven? Bedenk dat je, net als bij goed leren autorijden, ervaring moet opdoen voordat je het presenteren goed onder de knie hebt. Grijp elke gelegenheid aan om voor een groep te spreken. Je zult zien dat je gaandeweg steeds beter ontdekt wat het beste bij jou past.

Probeer altijd zoveel mogelijk dicht bij jezelf te blijven.

- Niels Harder

Overtuigen

Om overtuigend over te komen, hoef je niet per se een gelikt verhaal te hebben dat je al tientallen keren verteld hebt. Stel, je hebt een mooi verhaal. Je twijfelt omdat je niet bij de ultieme sprekers hoort? Dan heb ik maar één tip: vertel het! Je mag dan stotteren, hakkelen of je een keer verspreken. Ook al moet je naar je woorden zoeken: als je met overtuiging en kracht een verhaal vertelt, kun je iedereen voor je winnen.

Het kan zijn dat je een stuk tekst vergeet of dingen door elkaar gooit. Bedenk dan dat het publiek niet weet wat jij wilde zeggen. Vaak maak je je als spreker tijdens de presentatie druk wanneer je merkt dat je iets vergeten bent te zeggen of in te leiden. Alleen jij weet wat je bent vergeten. Laat dat niet merken. Het enige wat kan gebeuren is dat je iets eerder klaar bent. Dat is altijd minder erg dan tijdens je speech laten merken dat het niet klopte. Maak het jezelf gemakkelijk, heb er vertrouwen in dat je