



Train the Trainer

Doe uw boodschap plakken

Britt Lotens

Inhoud

1	Inleiding.....	3
2	Communiceren doe je met heel je lichaam	3
2.1	Verbinding maken met jezelf	3
2.2	Verbinding maken met de ruimte	4
2.3	Verbinding maken met je publiek	5
3	Stemgebruik en ademhaling.....	6
3.1	Lage buikademhaling	6
3.2	Ademcyclus	7
3.3	Ademfrequentie	7
3.4	Stemgebruik	7
4	Weg met de stress	9
5	Opbouw van je verhaal	10
5.1	Grondwerk	10
5.2	Kop	11
5.3	Midden	12
5.4	Staart	12

1 Inleiding

Als je wil dat je boodschap impact heeft, kan je je niet verschuilen achter cijfermateriaal, interessante studies of een uitgebreide visuele presentatie.

De uitdaging is om zelf 100% achter je boodschap te staan. Het meest doorslaggevende argument is duidelijk: jijzelf.

Je lichaamstaal is heel belangrijk bij het overbrengen van je boodschap (55%), vooral bij een eerste indruk. Nog vóór je één woord gezegd hebt, vormt het publiek zich al een mening over je.

Je impact heb je voor 38% aan je stemgebruik te danken en amper 7% veroorzaakt je met de inhoud van je verhaal.

2 Communiceren doe je met heel je lichaam

Door de manier waarop je binnenkomt, kijkt, staat en beweegt, krijgt je publiek meteen een idee over wie je bent. Lichaamstaal is niet zomaar verfraaiing of ondersteuning van wat je zegt. Emotionele intelligentie, sociale vaardigheden, energie of humeur straalt je in de eerste plaats uit via non-verbaal gedrag.

Gepast non-verbaal gedrag toont aan dat je je presentatie beheerst. Het toont je voluit aanwezig zijn, zowel op fysiek, intellectueel als emotioneel vlak.

Raak vertrouwd met je eigen lichaamstaal en ga van daaruit in verbinding met de ruimte en je publiek.

2.1 Verbinding maken met jezelf

Maak in eerste instantie verbinding met jezelf door contact te maken met je lichaam. Zoals bij een huis de fundering net zo belangrijk is als het dak, moet je je bij communicatie steeds bewust zijn van je gehele lichaam, van je tenen tot en met je kruin.

Heb aandacht voor spanningen in je lichaam en voel dat je ze kan verplaatsen/herpositioneren. Een te slappe lichaamshouding kan resulteren in een slappe articulatie en een ademhaling waarbij je steeds naar adem moet snakken. Een te gespannen houding heeft bijna altijd een te hoge adem tot gevolg en daardoor spanningen in hals en nek.

We hebben behoefte aan een juiste spanning om te bewegen, te reageren, alert te zijn... Een goede houding is een gegronde en stevige houding (eutone houding) met spanning op de juiste plaats. De ideale houding die je jezelf aanleert tijdens een oefening hoeft je niet constant vast te houden. Ze is wel een ijk- en rustpunt. Probeer je houding te optimaliseren en een individuele balans te vinden die je geen verkrampd gevoel geeft. Een goede houding resulteert in een dynamische uitstraling en een voller stemgeluid.



- Zet je voeten stevig op de grond en evenwijdig op heupbreedte.
- Verdeel je gewicht over beide voeten.
- Je steun wordt verdeeld over hiel & bal van je voet (tenen los) en binnen- & buitenkant van je voetzool.
- Zet je knieën niet op slot maar hou ze lichtjes gebogen.
- Maak een denkbeeldige rechte lijn tussen je staartbeen en je atlas.
- Verleng die as loodrecht tot de grond.
- Zet je lichaam zoveel mogelijk symmetrisch langs deze lijn.
- Ontspan je schouders.

Dikwijls vrezen we dat we er stijf uitzien met onze handen naast het lichaam. Dit is echter de meest uitnodigende houding. Je komt ontspannen en zelfzeker over en je handen zijn volledig vrij zodat je ze op een dynamische manier kan gebruiken. Gebruik je communicatie-ruit om je handen in te bewegen. Ga je buiten deze ruit en maak je je bewegingen te groot, ben je minder geloofwaardig. Rustige, zichtbare handen geven vertrouwen. Laat ze je verhaal ondersteunen, je boodschap versterken.

Wat je voeten doen, lijkt misschien minder van belang. Ze worden dan ook vaak vergeten. Toch kan je aan de stand en bewegingen van de voeten meer afleiden dan aan het gezicht of de rest van het lichaam. De steun die sommigen met hun handen zoeken, zouden ze beter met hun voeten zoeken. Met je voeten bepaal je namelijk je stevigheid en je stabiliteit.

Als je lang staat, heb je de neiging om je gewicht te verplaatsen van het ene been op het andere. Hierdoor zet je de knie van je steunbeen automatisch op slot. Een gelijke gewichtsverdeling is op de lange duur veel minder vermoeiend. Deze houding laat je ook toe om even door je knieën te gaan of op je tenen te gaan staan. Deze verandering in hoogte beïnvloedt ook je stemmelodie waardoor je verhaal enthousiaster overkomt.

Het zijn dus onze handen en voeten die bepalen of we met een open of gesloten houding voor een groep staan. Het spreekt voor zich dat een open houding de verbinding met je publiek en de geloofwaardigheid van je verhaal bevordert.

2.2 Verbinding maken met de ruimte

Durf de ruimte innemen die je toekomt. Stap voor stap ga je je veilig voelen in de ruimte die jij inneemt.



- Sta met je ogen dicht (basishouding) en stel je voor dat je in een zeepbel staat.
- Voel de ruimte om je heen: voor, achter, links, rechts, boven, onder
- Welke ruimte voelt veilig?
- Kan je deze uitbreiden?

Probeer je in verschillende situaties bewust te zijn van je bel en voel wat dat met je doet.



- *Stel je voor dat je ergens binnenkomt met saloondeuren.*
- *Om waardig binnen te komen, moet je in je tweede cirkel zijn.*
- *Iedere overdreven of te sterke energie maakt dat de deuren terug dichtklappen.*
- *Te ongerichte, kleine energie maakt dat ze niet gelijk of niet helemaal opengaan.*

Je aanwezigheid in de ruimte wordt bepaald door de energie die je uitstraalt. Deze energie wordt beschreven in drie cirkels:

C1: de cirkel van introspectie en reflectie. Hierin val je terug op jezelf. De energie wordt naar binnen getrokken. Je spreekt bijna tegen jezelf. Dit kan soms rust brengen in je presentatie. De valkuil van te weinig horizontale energie is dat je boodschap niet binnenkomt bij je publiek.

C2: de cirkel van de verbinding. Hier is er balans in lichaam en energie. Er is gerichte aandacht waardoor de energie ook terugkomt. Het is een tweerichtingsverkeer van luisteren en aandacht geven vanuit gelijkwaardigheid.

C3: de cirkel van afweer. Hier is de energie nergens specifiek op gericht en spreken we van oppervlakkige en onpersoonlijke energie. Soms is het zinvol om deze in te zetten en kan bijvoorbeeld als schild gebruikt worden. De valkuil van teveel horizontale energie is dat je boodschap niet blijft plakken.

In elke cirkel kan je een gedachte of emotie met verschillende intensiteit ervaren. Je hebt ze alledrie nodig. Als trainer ben je meestal in C2 en gebruik je C1 en C3 om dynamiek te creëren.

2.3 Verbinding maken met je publiek

Zelfs zonder telefoon kan je verkeerd verbonden zijn. Connectie maken met je publiek is cruciaal in het brengen van je boodschap.

Zorg voor zo min mogelijk barrières tussen jezelf en je publiek. Vanachter een tafel kom je heel anders over dan vanuit een open ruimte. Beperk je bewegingsruimte niet. Een blad papier, pen of pointer en zelfs je eigen armen/handen kunnen als barrière gebruikt worden.

Oogcontact maak je om verbinding te leggen. Je nodigt uit. Het patroon van aankijken en wegstijgen regelt de interactie. Oogcontact maken met iemand die actief luistert, stimuleert je communicatie. Actief luisteren doe je met meer dan alleen je oren. Je doet het ook met je ogen, je wenkbrauwen, je handen, je lichaam en je stem. Je laat blijken dat je hem niet alleen hoort maar ook verstaat.

Oogcontact kan echter ook heel indringend zijn. Kijk mensen in het gezicht eerder dan recht in de ogen aan. De zone tussen de wenkbrauwen en neus wordt als veilig ervaren. Naar het voorhoofd kijken wordt dikwijls als intimiderend ervaren. Naar de mond kijken, vinden veel mensen irritant.

Als je spreekt voor een groter publiek, verdeel je de zaal in vier denkbeeldige kwadranten. Verspreid je blik regelmatig over die vier stukken. Zo geef je iedereen het gevoel dat je hen aankijkt. Wees alert voor je 'dode hoek'.

Gebruik je sterkste wapen: je glimlach. Onderzoek wijst uit dat de boodschap van een vriendelijk kijkende spreker langer blijft hangen.

Voel aan wat er leeft bij je publiek. Wacht in stilte tot iedereen met volle aandacht naar je kijkt en luistert. Let op de lichaamstaal van je toehoorders: zakken ze onderuit, geeuwen ze, kijken ze naar buiten of op hun horloge? Tijd om in te grijpen dan!

3 Stemgebruik en ademhaling

Je stem zet je boodschap in de wereld. Ze zorgt ervoor dat 'wat je wil zeggen' niet alleen verklankt wordt maar ook impact heeft. Ze geeft uiting aan wie je bent, aan het verhaal dat je te vertellen hebt en de emoties die je beleeft.

Patronen, normen, overtuigingen, angsten en sociale codes kunnen ons weghouden van onze primitieve, authentieke stem.

Alles start bij goed ademen. Door stress gaan we vaak minder goed (oppervlakkiger) ademen en komen we soms halverwege een zin in ademnood.

3.1 Lage buikademhaling

Een goede ademhaling is een lage buikademhaling. Het verlaagt je hartslag en kalmeert je fysiek. Je hersenen krijgen meer zuurstof. Het verandert je houding en voorkomen. Je ziet er zelfzekerder uit. Je spreekt met autoriteit en je krijgt meer volume aan het eind van je zinnen.



- *Sla je armen rond je borst en ga vooruit hangen met je hoofd naar beneden.*
- *Voel waar je adem naartoe gaat.*



- *Sta in de basishouding.*
- *Leg je hand op je buik.*
- *Voel je hand op en neer gaan bij elke ademhaling.*
- *Adem rustig een aantal tellen in en uit.*
- *Doe dit nu ook terwijl je klank geeft bij uitademing: fffffff..., ssssss...*
- *Herhaal met een open Haaaaaaa...*

3.2 Ademcyclus

Inademen brengt je energie. Het zet je neer in wie je bent (zijn).

Uitademen zet je in de wereld. Het laat je toe te spreken. Het brengt je in verbinding (doen). Een uitademing neemt je angsten, je stress, je spanningen mee naar buiten. Het helpt je bij loslaten.



- Raap iets op dat voor je op de grond ligt.
- Voel je ademcyclus: wanneer adem je in en wanneer adem je uit.

3.3 Ademfrequentie

Ademen is een fysiek gegeven, het is spierwerk. Dit verbruikt energie.

Als je ontspannen op een stoel zit, heb je normaal gesproken met 6 keer ademen per minuut genoeg. Bij een fysieke inspanning adem je dieper en sneller: wandelen 10-20 keer, hardlopen 40-60 keer.

Bij denken en piekeren gaat je adem tot 5 keer sneller terwijl de fysieke behoefte tot sneller ademen er eigenlijk niet is.

Een gebalanceerde adem zorgt voor een energieverbruik aangepast aan de activiteit. Te snel of te diep ademen leidt tot energieverlies, spanning en vermoeidheid.

3.4 Stemgebruik

Helder en duidelijk communiceren heeft veel te maken met je stem en je taalgebruik.

Breng variatie in je stemgebruik. Kies voor afwisselende toonhoogtes en ritmes om je verhaal aantrekkelijk te houden. Speel met het volume. Spreek luider of net veel stiller als je een belangrijk punt wil maken.



- Sta met twee personen tegenover elkaar, bijna neus tegen neus.
- Stel jezelf kort voor.
- Zet een grote stap achteruit en herhaal de oefening.
- Ga elk met je rug tegen de tegenovergestelde muur staan en herhaal de oefening.
- Je zal merken dat je vanzelf luider gaat spreken, zonder te roepen.

Ook je uitspraak en je taalgebruik zijn essentieel. Praat duidelijk. Gebruik vakjargon of moeilijke woorden aangepast aan je publiek.

Let op voor stopwoordjes. Terwijl we nadenken over wat we willen zeggen, gaan we de stilte die ontstaat vaak vullen met onnodige 'euhm's' of stopwoordjes. Laat de stilte liever gewoon zijn. Sluit je mond elke keer je een stilte wil opvullen met een nietszeggend geluid of woord.



- *Vertel luidop wat je vanochtend hebt gegeten of hoe je familie eruitziet of waar je volgende vakantie naartoe gaat...*
- *Wees alert voor stopwoordjes.*

Afhankelijk van je boodschap, kan je kiezen welke stem je inzet:

- Gronding en autoriteit
 - plaats: laag tot en met je bekken
 - kennis en feiten overbrengen
 - respect afdwingen
 - op je strepen staan
- Passie en persoonlijke kracht
 - plaats: centrum en lage borst
 - gebruik je handen
 - spreken met overtuiging
 - als je echt gezien en gehoord wil worden
- Subtiel, warm, spreken vanuit je hart
 - plaats: vanuit hoge borst en en keel
 - compliment geven
 - slecht nieuws brengen
 - sorry zeggen
- Inspireren, nieuwsgierig maken
 - plaats: hoog brengen en met een bochtje terug
 - 'ik heb een geweldig idee'
 - 'wat als...'
 - 'hoe pakken we dit nu best aan?'

Deze stemmen zijn perfect of verschrikkelijk, afhankelijk van de situatie. Er is niet één stem die altijd werkt. Combineer afhankelijk van je boodschap.

4 Weg met de stress

Een droge mond, zweet onder de oksels, hartslag 300, maagkrampen, bibberende benen... We hebben er allemaal wel eens last van als spreker. Niets abnormaals. Zelf de grootste redevoerders herkennen deze symptomen. Alles begint met het aanvaarden van je stress om van daaruit te kijken wat jou kan helpen deze om te buigen naar hanteerbare taakspanning.

Bij stress verlies je de verbinding met de ander, met je verhaal... Dikwijls proberen we deze verbinding te herstellen zonder eerst de verbinding met onszelf te herstellen. We verliezen onszelf letterlijk.

Ga in dialoog met jezelf en blij luisteren. Of je nu een denker, voeler of doener bent, stress maakt dat je één aspect laat overheersen. Pas als je opnieuw contact maakt met jezelf kan je weer focussen, aandacht geven en uiteindelijk verbinding maken.

Onze overtuigingen vormen onze ruggengraat. Ze zijn gelinkt aan wat écht belangrijk is voor ons, onze waarden. Ze bepalen wat we kiezen te doen of niet te doen, met wie we op welke manier al of niet een relatie aangaan én uiteindelijk welke resultaten we bereiken.

Onze overtuigingen van vandaag zijn niet persé dezelfde als deze van vroeger. Sommige overtuigingen die vroeger dienstig waren, werken nu tegen ons en het bereiken van onze doelen. Onze overtuigingen ontstaan en veranderen meestal niet bewust. Wat we ervaren, meemaken, merken en vaststellen, doet ons én onze overtuigingen (onbewust) evolueren.



- *Welke overtuigingen zetten jou tijdens een presentatie helemaal in je kracht?*
- *Welke overtuigingen brengen jou tijdens een presentatie aan het wankelen?*

Tips om jezelf te reguleren bij stress:

- blijf uit het (zelf)oordeel
- controleer je ademhaling
- beweeg en schud de energie van je af
- zet je mooiste glimlach op

5 Opbouw van je verhaal

Hoewel de inhoud slechts 7% van de impact maakt, is dit net het onderdeel waar we als spreker de meeste aandacht aan besteden. We spenderen uren, soms dagen, aan het maken van onze slides en het opstellen van een leuke presentatie. We denken dat we goed voorbereid zijn wanneer we onze slides af hebben. Niets is dus minder waar. Dan begint het eigenlijk pas, aangezien 93% van onze impact wordt bepaald door hoe we onze presentatie gaan brengen en niet door hoe onze slides eruitzien.

Met een duidelijke structuur in je verhaal, verhoog je absoluut je geloofwaardigheid. Dit vraagt een grondige voorbereiding.

De basisstructuur voor een goede presentatie is eenvoudig en klassiek. Begin met een degelijke intro (kop), zorg voor een onderbouwd middenstuk (romp) en eindig met een conclusie (staart).

Vergeet niet dat jij als spreker het proces in handen hebt. Jij bepaalt de inhoud, de timing, de vorm... Jij bent de gids, je laat je publiek de dingen zien, voelen en ervaren.

5.1 Grondwerk

Start elke presentatie op een plek waar je geen toegang hebt tot een computer. Start met denken, start met praten. Ga wandelen, rijd een toertje met de fiets, neem een bad en denk na. Wat wil ik mijn publiek vertellen? Welke ideeën moeten ze meenemen naar huis? Zet die ideeën eerst even op papier, nog niet meteen op je pc. Of vertel het luidop tegen jezelf. Je hoort meteen welk idee goed klinkt en welk niet.

1. Thema

Waar ga je het over hebben?

2. Doel

Wat wil je bereiken: overtuigen, verkopen, informeren, amuseren, raken...

3. Doelpubliek

Grootte van de groep.

Leeftijd, gender.

Culturele achtergrond, opleidingsniveau.

Kennis van het onderwerp en het jargon (uitleggen of niet).

Interesse in het onderwerp.

4. Taal

Afhankelijk van je publiek en de gelegenheid.

Vermijden of gebruiken van vakjargon en/of technische taal.

5. Verwachtingen en bezwaren

Probeer eventuele verwachtingen en/of bezwaren van je publiek in te schatten.
Welke opinie zou je publiek over je onderwerp kunnen hebben?
Welke aannames kunnen er spelen?
Welke verwachtingen kunnen ze hebben? Ga je erop in of niet?
Welke bezwaren kunnen er naar boven komen (te duur, te moeilijk, onmogelijk...)

6. Timing

Pas het aantal hoofdpunten uit het middenstuk aan, aan je tijdsframe.
10 minuten: max 2
15 minuten: max 3
25 minuten: max 4
1 uur: max 5

5.2 Kop

Bij de start van je presentatie maak je contact met en vraag je de aandacht van je publiek. Daarnaast breng je de kernboodschap van je betoog.

Het contact maak je voornamelijk met je non-verbale communicatie, zoals we eerder al vertelden.

Aandacht vragen van je groep kan op verschillende manieren: humor, (retorische) vraag in de groep gooien, een choquerende uitspraak plegen, inspelen op de actualiteit, een intrigerend voorwerp tonen...

Maak het origineel en verrassend. Blijf weg van clichés als 'Ik ga u iets vertellen over...'

Belangrijk is ook om meteen aan te geven dat je gaat inspelen op de verlangens van je publiek. Je toehoorders willen vanaf het begin weten wat ze uit jouw verhaal kunnen halen. Ze willen de noodzaak weten waarom ze zouden (blijven) luisteren naar je speech.

Hou je kernboodschap kort en krachtig. Verwerk eventuele meerdere hoofdstukken in één zin.

5.3 Midden

Hier horen je verschillende hoofdpunten. Het zijn de ideeën die het publiek zeker mee naar huis moet nemen en onthouden.

Werk elk hoofdpunt verder uit. Maak hierbij een keuze uit:

- sleutelzin
- feiten
- voorbeelden
- anecdote
- interactie
- didactisch materiaal
- stemgebruik
- lichaamstaal
- diverse

Heb aandacht voor de overgang tussen de verschillende hoofdpunten.

5.4 Staart

De staart van je verhaal is minstens zo belangrijk als de kop en het middenstuk. Zorg dat je presentatie op het einde niet in het water valt.

Maak de cirkel rond door te eindigen waarmee je begonnen bent.

Dit kan op verschillende manieren. Maak een doordachte keuze, aangepast aan het doel van jouw presentatie (zie grondwerk). Herhaal eventueel je kernboodschap van de kop. Hang de sleutelzinnen van het midden aan deze kernboodschap. Formuleer een algemene conclusie. Bouw een 'call to action' in. Laat je publiek vragen stellen of bedenkingen formuleren... Voeg vooral geen nieuwe informatie toe.

Bedank je publiek en neem het applaus in dank aan. Ga niet meteen lopen. Glimlach, knik dankbaar, kijk je publiek aan en geniet.

Veel succes!