



VIER TIJDLOZE PRINCIPES DIE JOU VANDAAG NOG EEN BETERE SPREKER MAKEN

DE KUNST VAN HET SPREKEN

Welke docent van de lagere of middelbare school heeft een onuitwisbare indruk op je gemaakt? En dan heb ik het niet over het uiterlijk, een slechte adem of bepaalde karaktereigenschappen. Wie heeft je iets bijgebracht dat je nooit meer vergeten bent?

De kans is groot dat de talentvolle sprekers van het toenmalige docentenkorps een ereplaats in jouw herinnering hebben. En niet de erudiete docenten die een heel lesuur lang taaie, gortdroge feiten bleven oplepelen. Of nog erger: een blokkade...

Zelf heb ik heerlijke herinneringen aan tenminste drie leerkrachten: meneer Meszner, meneer Timmermans en meneer Pieters. Toevallig allemaal heren inderdaad, ik kan er ook niks aan doen, maar zij hebben me echt weten te raken. Pas toen ik zelf professioneel trainer werd heb ik ontdekt wat zij deden, waardoor ik me hun lessen nu nog kan herinneren. Dertig jaar na dato. Er blijken vier tijdloze principes onder te liggen die hen succesvol maakten als spreker. Graag wil ik die vandaag met je delen.

Na het lezen van dit artikel kun je de essentie ervan meteen toepassen in je eigen werk en wordt jouw impact als spreker een stuk groter. Of je nu ondernemer, manager, adviseur of onderwijzer bent. En of je nu spreekt in een teamoverleg, op een bruiloft, tijdens een functioneringsgesprek, aan de koffieautomaat, in de Jaarbeurshal voor duizend mensen of een presentatie moet geven, deze principes werken altijd.

WAT MAAKT IEMAND TOT EEN STERKE SPREKER?

Een vraag die ons sinds mensenheugenis fascineert, want spreken geeft invloed. En invloed maakt de kans groter dat je je persoonlijke doelen bereikt. Aristoteles schreef er al over in de vierde eeuw voor Christus, in zijn verhandeling over de 'Retorica'. Hij had het over ethos, pathos en logos. Die drie bepalen of je boodschap indruk maakt op het publiek en blijft hangen. Ethos slaat simpel gezegd op de geloofwaardigheid van de spreker zelf. Dat kan te maken hebben met overtuigingskracht, charisma, stemgebruik en het laten vallen van stiltes. Pathos slaat op het publiek en het begripen van de behoefte van je publiek.

Logos tot slot gaat vooral over de inhoud van je boodschap. Van dit laatste gebruiken veel sprekers helaas een overdosis met fatale gevolgen voor de luisteraar. Die raakt in een soort coma, want het wordt dan oersaai.

Moderne auteurs en sprekers zoals Remco Claassen en Bas Mouton hebben aan 'Aristoteles' hun eigen interpretatie gegeven en daarmee het spreken voor velen toegankelijker gemaakt. Zij hebben het vertaald in een paar praktische tips, waarin die drie elementen te herkennen zijn.

En daar komt nog een vierde element bij. Dat is niet toevallig de oudste vorm van trainen en opleiden die de mensheid kent: verhalen vertellen. Duizenden jaren geleden was dat dé manier om anderen iets te leren, met z'n allen rond het kampvuur. Het was Erik Mathlener, een autoriteit op dit gebied, die mij hierin wegwijs maakte. Het zal je daarom niet verbazen dat de drie docenten die ik in het begin noemde allemaal uitstekende verhalenvertellers waren. Ze combineerden dat, zo realiseerde ik me later, met de drie principes van Aristoteles.

WAT BETEKENT DIT VOOR JOU?

Hoe kun jij deze vier principes vanaf vandaag gaan gebruiken waardoor ook jouw invloed groter wordt?

Stel je eens even voor dat je binnenkort weer de kans krijgt om te spreken. Geef dan aandacht aan alle vier de principes:

- Vertel waarom het jou aan het hart gaat. *People don't care how much you know, until they know how much you care.* (Theodore Roosevelt) Hierdoor creëer je een band met je publiek. Het gaat zich in jou herkennen.
- Verdiep je in dat publiek: elke luisteraar wil weten wat hij of zij aan jouw verhaal heeft. *What's in it for me?* Zorg dat je de behoeften en interesses van je publiek begrijpt.
- Hou je boodschap eenvoudig en begrijpelijk. Hoe minder 'content' en details je gaat uitpoepen, des te prettiger is dat voor je gehoor. Bouw

de presentatie daarom rustig op en werk toe naar de climax. Die climax kan bestaan uit slechts één oproep, een paar heldere tips, een hartenkreet of een verzoek. Maar maak je publiek nieuwsgierig en hou het simpel.

- Vertel, als het even kan, een verhaal of een anekdote om je punt te maken. Daar smullen mensen van. Zeker als je verhaal doorspekt is met beelden en emoties oproept.

WAAROM WERKEN DEZE PRINCIPES ALTIJD?

Omdat ze je publiek op een onbewust niveau beïnvloeden. Je wordt daarvoor geloofwaardig, mensen gaan je vertrouwen en zijn ontvankelijk voor je boodschap. Het 'geheim' van sterke sprekers is dus eigenlijk al heel lang bekend, maar desondanks maken we er in het dagelijks leven nog te weinig gebruik van.

Hoe boeiend zou het onderwijs zijn als elke docent die vier ingrediënten zou verwerken in de lessen? Hoe invloedrijk zou een adviseur ermee zijn? Hoe inspirerend zouden leidinggevendenden zijn als ze hun medewerkers op deze manier zouden toespreken? En hoe krachtig zou de band zijn die een ondernemer daarmee kan krijgen met zijn potentiële klant? Ik weet zeker dat ook jij er je voordeel mee kunt doen, wat je rol ook is.

Spreken is een fantastische manier om verbinding te maken en dat is de basis voor sterke, vruchtbare relaties. Ik wens je een rijke oogst!

OVER DE AUTEUR

Gian Kerstges is schrijver, trainer en coach. Hij laat leidinggevendenden ontdekken hoe ze innovatie op gang brengen en hun team laten groeien, zonder dat ze het daarbij zelf nóg drukker krijgen. Een hogere kwaliteit, betere samenwerking en meer werkplezier kunnen daarbij prima samengaan. Want het gaat om een paar baanbrekende inzichten en keuzes. Gian schreef er een boek over: de Moedige Manager, gepubliceerd in mei 2020. Meer weten? Kijk op www.optimusprime.nl