

Lichaamstaal is vaak nog sprekender dan spreektaal. Als je enthousiast bent over een onderwerp zal zich dat vertalen naar jouw lichaamstaal, maar ook als je het een verschrikking vindt om voor die groep mensen te staan, is dat altijd direct duidelijk voor een publiek. Een goede inhoudelijke voorbereiding maakt je enthousiasme voor een onderwerp groter. Verder kun je je lichaam vaak meer uitbuiten: je armen gebruiken om iets te omschrijven of aan te wijzen; wat heen en weer lopen en zelfs naar voren buigen als je iets speciaals aan je publiek wilt mee-

geven. Zelfs als je voor je gevoel overdrijft, zul je merken dat het op de video vaak heel natuurlijk en zelfs sprankelend overkomt. Het belangrijkste advies is hier dan ook: gebruik je lichaam op zo'n manier dat het je presentatie ondersteunt.

Soms zul je merken dat je manier van presenteren voor je gevoel overdreven lijkt. Voor het publiek komt het bijna nooit overdreven over. Een advies is dus om jezelf te zijn en tegelijkertijd uit te vergroten wat je normaal klein houdt. Gebaren mogen groter, je stem mag luider, je mag meer ruimte innemen, kortom: je mag staan voor je verhaal. Wat daarbij helpt is dat je van tevoren de ruimte waar je moet presenteren verkent. Dan weet je welke plaats je in kunt nemen. Nog prettiger is het als je daar al een keer gestaan hebt. Kijk goed naar je medestudenten als ze presenteren en let erop hoeveel ruimte ze innemen en hoe dat overkomt. Laat je enthousiasme en passie voor het onderwerp zien. Geloof erin en draai er niet omheen. Alle theatrale effecten zijn boeiend en interessant. Dus als je voor je eigen gevoel toneel speelt, zal het publiek opmerken dat je zo jezelf bent tijdens een presentatie. Laat jezelf in vol ornaat zien aan je publiek.

Geoefende sprekers buiten die lijfelijke aanwezigheid uit: zij geven luisteraars het gevoel dat zij openstaan voor contact. Zij zullen het publiek niet de rug toekeren of langdurig op hun tekst staren. Zij zullen voortdurend oogcontact zoeken en hun aandacht over het hele publiek verdelen. In feite proberen goede sprekers een soort *dialog* met het publiek aan te gaan; zij zullen inspelen op reacties van het publiek. Bij vragende gezichten zullen zij een bepaald gedeelte nog eens herhalen of verduidelijken. Als zij aan de reacties van luisteraars zien dat bepaalde informatie bekend is, dan zullen zij die niet nog eens omstandig behandelen.

Kortom: sprekers proberen een zo direct mogelijk contact met hun publiek te realiseren door oogcontact, houding en gebaren voortdurend op het publiek te richten. In de volgende subparagrafen gaan we hierop nader in. Daarnaast stralen goede presentatoren zelfvertrouwen en vriendelijkheid uit.

5.2.1 Oogcontact

Kijk voortdurend het publiek in, besteed niet alleen aandacht aan de voorste rijen, maar ook aan de luisteraars achterin de zaal. Staar niet te lang naar een persoon. Dat is nogal onplezierig voor die luisteraar, omdat hij/zij ongewild alle aandacht op zich voelt gericht. De andere luisteraars voelen zich daarentegen verwaarloosd. Verdeel de zaal in aandachtsgebieden en schenk ze tijdens de presentatie om beurten aandacht. Richt je spreekschema zo overzichtelijk in dat je met een korte blik weer verder kunt met het verhaal.

Nederlanders zijn voortdurend oogcontact gewend en waarderen dat ook positief. In andere culturen wordt het niet altijd gewaardeerd als je zo uitgesproken kijkt naar je publiek. Je kunt gerust vijf tellen naar eenzelfde persoon in het publiek kijken. Veel langer niet, want dat voelt ongemakkelijk.

5.2.2 Houding

Zorg dat je ontspannen en actief voor het publiek staat. Dat is natuurlijk makkelijker gezegd dan gedaan. Probeer je armen los lang het lichaam te houden en gebruik de lessenaar of kathedr niet als een rots in de branding. Haal rustig en diep adem en houd een langzaam tempo van spreken aan. Je leert het meest als je jezelf een keer op de video bekijkt. In één oogopslag zie je wat jij uitstraalt. Spanning? Nonchalance? Kom je zeer serieus of juist vlot over?

Staande spreken heeft veel voordelen boven zittend spreken. Je bent staand duidelijker aanwezig, het publiek ziet je beter. Je hebt een beter oogcontact en kunt meer posities innemen. Als je gaat verzitten merkt niemand dat; als je staat maak je een actievere indruk. Overdrijf niet! Een spreker die voortdurend het hele podium bestrijkt, maakt een onrustige en zenuwachtige indruk. Maak dus gerust een paar passen, maar vermijd hele wandelingen.

Op het moment dat je staat voor een groep is het van groot belang dat je let op hoe je staat. Een paar tips zijn daarvoor onontbeerlijk. Je gaat recht op staan. Je kantelt je bekken. Je zorgt dat je knieën iets gebogen zijn. Je rug moet recht zijn. Je nek, schouders en kaken zo veel mogelijk ontspannen, maar geen hangende nek of schouders. Verdeel je lichaamsgewicht gelijkmatig over je voeten. Blijf contact met de grond voelen.

Tijdens de presentatie kun je natuurlijk rondlopen. Let er dan wel op dat je dat doet in een ontspannen rechte houding. Met een dergelijke houding maak je een prettige indruk op je publiek. Een ander voordeel van een actieve, ontspannen houding is dat de kwaliteit van het stemgeluid verbetert. Een actieve houding geeft ruimte aan de longen en aan de buikorganen en bewegingsvrijheid aan het middenrif, de belangrijkste ademspier.

Kapsels die maar niet goed blijven zitten en dus voortdurend op de juiste plek teruggeduwd moeten worden, handen in en uit de broekzakken, aanhoudende jeukaanvallen op het voorhoofd, papieren op het tafeltje voor je die voortdurend recht gelegd moeten worden, dit alles wekt in het minst erge geval de lachlust van het publiek op. In het ergste geval leiden deze gebaren af en worden ze het onderwerp van gesprek in de zaal. Wat Erwin Kroll toch altijd weer zo goed afdaat, daarop moeten beginnend presentatoren nog uitvoerig studeren: gebaren maken die het verhaal *ondersteunen* en tegelijkertijd een natuurlijk en niet-ingestudeerd effect creëren.

Politici in Amerika, maar zeker ook in Nederland, kennen een lange traditie van videotraining, juist om te leren hoe ze effectief met hun handen om moeten gaan. Voor elke belangrijke speech oefent Obama eerst 'droog'. Onderwerp van de nabespreking met zijn media-adviseurs: hoe deed ik het met mijn handen?

Iedereen kan leren om functionele gebaren te maken; ook hier geldt dat je jezelf een aantal keren op video moet bekijken om te leren wat voor jou een goede manier is. Het is in ieder geval belangrijk dat het publiek niet afgeleid wordt door de gebaren van de sprekers. Die moe-