



**SHEDDING NEW LIGHT  
ON A CHALLENGING PROBLEM**

# REDEFINING STUTTERING

What the struggle to  
speak is *really* all about

2011 EDITION

by **JOHN C. HARRISON**  
National Stuttering Association



***Guide  
to Recovery***

---

DEEL

7

---

**HOE OVERWIN JE PRESENTATIE ANGST**

# INHOUDSOPGAVE

<b>DEEL 7</b>	<b>1</b>
<b>SPEECH 1: Maak aanspraak op je ruimte</b>	<b>2</b>
Onze overlevingsinstincten aan het werk	2
Leer je terrein kennen	2
Je aanraking is magisch	3
De oude mythe verwerpen	3
De voordelen van het je ongemakkelijk voelen	4
Hoe je de reactie van het publiek kunt beïnvloeden	4
<b>SPEECH 2: Spreek vrijuit</b>	<b>7</b>
Hoe goed ga je met macht om?	7
2 x oefenen	8
<b>SPEECH 3: Voeg muziek toe</b>	<b>10</b>
Waarom stotteren we niet als we zingen?	10
Maak iedereen vier jaar oud	11
Voeg muziek toe	11
<b>SPEECH 4: Leer met pauzes te leven</b>	<b>14</b>
Je eigen stiltemomenten creëren	15
Je aandacht erbij houden	15
“Tijd is relatief.” - Albert Einstein	15
<b>SPEECH 5: Kijk ze in de ogen</b>	<b>17</b>
Contact tot stand brengen met je publiek	17
Visualisatie oefenen	18
Je speech houden	18
<b>SPEECH 6: Laat je gevoelens zien</b>	<b>20</b>
Loslaten	21
Het is leuk om boos te worden	21
<b>SPEECH 7: Met opzet stotteren</b>	<b>24</b>
Sommige problemen kun je niet oplossen	24
Oplossen vs. verdwijnen	25
Plezier hebben met een spreekblokkade	26
Het echte probleem	26
Blokkeren als een vorm van kunst	27
Nog één ding te gaan	28
<b>SPEECH 8: Gebruik je lichaam</b>	<b>29</b>
Laat beweging je losser maken	29
Het maken van een speech	30
Wat heb je ervaren?	30
<b>SPEECH 9: Interactie met een publiek</b>	<b>31</b>
De kracht om uit te reiken	31
In contact komen met je kracht	32
Een gesprek selecteren	32
Je zelfbeeld uitdagen	33
<b>SPEECH 10: Mensen aanzetten tot actie</b>	<b>34</b>
Laat mensen zorgen	34
Je overtuigingen geven je kracht	35
Motiveren van mensen om in actie te komen	35

Heb je de verkoop volbracht?

36

## DEEL 7

Uit iedere peiling waarin mensen wordt gevraagd wat ze het meest vrezen, komt naar voren dat spreken in het openbaar bovenaan de lijst staat. Ik heb hier zelf ervaring mee omdat ik sinds 2001 in San Francisco workshops over spreken in het openbaar gegeven heb. Ik heb honderden mensen begeleid die voor het eerst voor publiek stonden. De meesten zijn nerveus omdat ze zich voor het blok gezet voelen. Ze hebben het gevoel te moeten presteren, en hun zelf-kritiek treedt in werking.

Maar dan gebeurt er iets bijzonders. Als iemand eenmaal vaker voor een groep gestaan heeft, begint het steeds gewoner te voelen.

Jammer genoeg is dit niet altijd zo voor mensen die stotteren. Veel van ons maken zich zorgen of ze simpelweg de woorden eruit te krijgen. Dit kan zo'n overweldigende kwestie zijn dat we nooit afdoende kunnen ontspannen om de ervaring van presenteren te ondervinden.

Maar als we voor een groep van PDS staan, kunnen de gevoelens van blokkeren en stotteren significant afnemen of zelfs helemaal verdwijnen, en kunnen we ons vrij voelen om te ontspannen en onszelf te laten gaan. We kunnen leren hoe het is om gemakkelijk te praten voor publiek, zodat het niet zo beangstigend meer is als we het moeten doen op school of op het werk.

In de begindagen van het National Stuttering Project kwam onze afdeling van San Francisco iedere week samen om te kletsen. Dat was in het begin leuk, maar er kwam na een tijdje sleet in. Dus bedachten we een standaard format voor iedere vergadering. In de eerste helft besprak elk lid zijn ervaringen, in de tweede helft kreeg iedereen de kans om zonder onderbreking voor de groep te spreken. Als iemand dat deed, kreeg hij een groot applaus en uitsluitend positieve feedback van de rest van de groep. Mettertijd kreeg een groepslid op deze manier positieve associaties met spreken voor een groep.

Maar uiteindelijk zou ook daar sleet in komen. Leden wilden meer.

Zo kreeg ik het idee om een handboek voor presenteren te schrijven voor NSP-leden. Ik ging over een periode van meerdere maanden bekijken wat goede sprekers deden en wat ervoor zorgde dat ze zo goed spraken. Zo verzamelde ik negen factoren die me in positieve zin opvielen. Daarna maakte ik simpele oefeningen rond iedere factor. Die combineerde ik tot een handboek voor presenteren getiteld: *Hoe overwin je je angsten om voor anderen te presenteren*. Ik voegde hier een essay aan toe met de naam: *Over het overwinnen van presentatie angsten*. Exemplaren van het handboek werden getest in de praktijk op de eerste presentatie-workshop van de NSP bij de jaarlijkse ledenbijeenkomst in Philadelphia. Sindsdien worden de oefeningen gebruikt door de afdelingen van de NSP (tegenwoordig NSA) door heel de Verenigde Staten.

Ook zijn de oefeningen overgenomen door het McGuire-programma, als een integraal deel van hun cursus. Dat programma levert in veel landen over de hele wereld trainingen aan personen die stotteren. Het handige vooral is dat er geen gekwalificeerde instructeur nodig is om de oefeningen uit te leggen.

Als je voor een groep mensen staan nooit leuk gevonden hebt, dan weet je niet wat je mist. Deze oefeningen kunnen dan een echte eyeopener zijn. En ze kunnen je ook helpen om je Stotter hexagon significant te veranderen.

## SPEECH 1: MAAK AANSPRAAK OP JE RUIMTE

Toen Danny Kayne de wereld rondreisde als artiest, gaf hij een buitengewoon memorabele show in het Palladium theater in Londen.

Stel je dit voor: een volgepakt theater met 4000 man, die ademloos kijken naar een één figuur op een heel groot podium. Dat podium is van links naar rechts meer dan 15 meter groot, en Danny Kaye bewoog zich alsof iedere centimeter van hem was.

In feite was ook iedere centimeter van hem.

Hij voelde zich zo zijn gemak dat hij ging zitten en zijn benen liet bungelen over de podiumrand. Hij praatte tegen de mensenmassa alsof hij met ze kletste bij een kopje thee.

Vergelijk dit met hoe de meeste mensen zich gedragen voor een publiek. De gemiddelde persoon blijft stilstaan op een eilandje van één vierkante meter. Hij gedraagt zich of de rest van de ruimte bezaaid ligt met mijnen. De enige ruimte die hij durft te claimen is het kleine gebiedje om hem heen. Geen wonder dat mensen zich oncomfortabel voelen als ze spreken. Zou jij je niet oncomfortabel voelen als je moest spreken temidden van een mijnenveld, waar je naar de andere wereld wordt geblazen als je één verkeerde beweging maakt?

Klinkt gek, nietwaar? Maar waarom gebruiken mensen dan niet de hele ruimte die hen geboden wordt, zoals een professionele artiest als Danny Kaye dat doet?

## ONZE OVERLEVINGSINSTINCTEN AAN HET WERK

Als we voor publiek staan, wordt er door de meesten van ons geen vin verroerd.

Op dat moment worden we bestuurd door een basaal overlevingsinstinct. Als je op een Afrikaans grasland opeens omringd wordt door een kudde neushoorns, *blijf je muisstil staan om te voorkomen dat je een prooi wordt*. Stil blijven staan is onze natuurlijke reactie op gevaar.

Maar als je op een zondagmiddag door Fifth Avenue in New York loopt, blijf je niet muisstil op een plek staan. Uiteraard niet. Je loopt gezellig en tevreden met iedereen mee. Als mensen relaxt zijn en zich veilig voelen, bewegen ze zich vrij. Dus één manier om je emotionele, niet-nadenkende zelf te vertellen dat alles in orde is, is bewegen. Vrij bewegen...alle ruimte innemen die nodig is om jezelf comfortabel en 'aan het stuur' te voelen... dat is waar je eerste speech om draait.

Tot zover de inleiding.

Je hebt een onderwerp gekozen waar je je goed bij voelt, bij voorkeur iets waarover je vanuit ervaring kan vertellen. Nu sta je voor de groep, klaar om te gaan spreken.

Ga niet overhaasten. Wacht een tijdje om jezelf bij elkaar te rapen. Laat je aandacht naar je voeten gaan – zorg ervoor goed contact met de vloer te maken. Als je je nerveus voelt, of als je benen trillen, neem het waar. Probeer de energie niet te beheersen. Je wilt de energie niet blokkeren, maar gebruiken. Je wilt de energie in je voordeel laten werken.

Nu begin je te praten.

## LEER JE TERREIN KENNEN

Loop terwijl je spreekt naar één kant van de ruimte. Merk op hoe het voelt om vanaf deze plaats te spreken. Voelt het vreemd om meer aan de zijkant te staan en niet recht voor je publiek? Maak het oké om je vreemd te voelen en ga op zoek naar andere plekken in de ruimte waarvandaan je kunt spreken.

Ga zover mogelijk weg van je luisteraars als je kunt. Beweeg daarna naar voren zodat je bijna in het publiek staat. Zijn er plekken waarvandaan je beter kunt praten dan andere? Waar dan? Welke plekken voelen het meest oncomfortabel? Als je jezelf oncomfortabel voelt, probeer dan niet die gevoelens uit te bannen. Sta jezelf toe je oncomfortabel te voelen en praat door. Gebruik iedere centimeter vloer waar je je voeten neer kan zetten.

Als je moeite met spreken hebt, blijf ook dan bewegen. Sta je blokkades toe in ieder deel van de kamer. Vecht er niet tegen; merk ze alleen op.

Als je eenmaal overal in de kamer geweest bent, ga je het tweede deel van de opdracht doen.

## JE AANRAKING IS MAGISCH

Raak nu een aantal dingen aan, terwijl je al lopend spreekt: de bank, de tafel, de deur. Leg allebei je handen op een stoel en leun erop. Merk op hoe je je hierbij voelt. Als het gek voelt, merk dat dan ook op. Dit is tenslotte niet iets wat je gewoon bent te doen.

Wat kun je nog meer aanraken? Licht er iets op de tafel wat je kunt aanraken, een liniaal, een potlood, of een sigarendoosje? Pak het voorwerp op en verken het met je vingers voor je het teruglegt.

Is er iets waar je je voet op kunt plaatsen, een kruk, of een dwarslat van een stoel? Je voet ergens op zetten is iets wat mensen doen als ze zich comfortabel en op hun gemak voelen. *Merk op hoe het voelt.* Als er een stemmetje fluistert: “Je wordt helemaal niet verondersteld je zo vrij en gemakkelijk te voelen terwijl je praat.” – merk simpelweg op dat het stemmetje er is. Maar blijf praten.

Terwijl je rondloopt en dingen aanraakt, begin je op te merken dat iedere plek waar je staat en alles wat je aanraakt “van jou is”. Niet echt natuurlijk, maar in emotionele zin. De dingen die je aanraakt worden een deel van jou. Door de aanraking transformeer je eigenlijk de ruimte van vreemd (en wellicht vijandig) gebied in goedgezind gebied. Je hebt je gedragen alsof je thuis bent. (Tenslotte hangen er bij je thuis ook niet overal bordjes met “NIET AANRAKEN” ...tenzij je in een museum woont.)

Hoewel deze oefeningen ervoor zullen zorgen dat je meer geaard zult zijn, zal je nog steeds enige spanning voelen. Dat is te verwachten. Ook als je een ervaren spreker bent geworden, zal je nog steeds een bepaalde hoeveelheid spanning voelen. Laten we eens kijken waarom.

## DE OUDE MYTHE VERWERPEN

De meesten van ons zijn opgegroeid met het idee dat gepolijste sprekers totaal relaxt zijn voor publiek. Dat is niet waar. Wanneer echt goede sprekers of acteurs voor een publiek staan, opereren ze in een toestand van hoge energie en opwindning. Hun charisma ontstaat doordat ze deze energie uitstralen. Vraag het maar aan een spreker of acteur – als ze dit gevoel niet hebben, als ze te relaxt zijn en zichzelf inhouden, dan geven ze een ongeïnspireerd optreden.

Het punt is dat “creatief” ongemak gewenst is. Dat gevoel komt met het territorium.

Weet je nog toen je over je oren verliefd was? Je had vlinders in je buik. Je hield je hoofd er niet meer bij. Je kon niet meer slapen. Je voelde je oncomfortabel. “Wat gebeurt er allemaal?” dacht je vast. Toen zei iemand tegen je: “Je bent helemaal niet ziek, alleen maar verliefd.”

O.

Wij met een stotterprobleem groeiden op met weinig tolerantie voor ongemak. Rustig en kalm moesten we blijven – ten koste van alles! Dus leerden we onszelf om onze gevoelens te blokkeren, en te doen alsof we ons helemaal niet ongemakkelijk voelden. Eén van onze taken is dus om anders met de gevoelens die naar boven komen om te gaan terwijl we spreken. Dat begint bij het begrijpen van het verschil tussen “creatief” en “negatief” ongemak.

## DE VOORDELEN VAN HET JE ONGEMAKKELIJK VOELEN

“Negatief” ongemak, het soort dat ons verzwakt, wordt in het algemeen geassocieerd met het *tegenhouden* van iets dat geuit wil worden.

“Creatief” ongemak, daarentegen, wordt gevoeld als je *loslaat*. Er komt energie bij vrij. Aan bijvoorbeeld acteurs wordt geleerd om de spanning die vrijkomt bij spreken voor publiek te gebruiken. Ze gebruiken het om hun prestatie te verbeteren.

Laten we nog eens kijken naar een aantal verschillen tussen “creatief” en “negatief” ongemak.

*“Negatief” ongemak is het gevolg van het weerstand bieden aan wat er gebeurt.*

*“Negatief” ongemak zit vol met angst en ongemak.*

*“Negatief” ongemak lijkt je zelfvertrouwen te ondermijnen.*

*“Creatief” ongemak helpt je om je sterk en in controle te voelen.*

*“Creatief” ongemak is afkomstig van het overdrijven van wat er gebeurt.*

*“Creatief” ongemak wordt gevoeld als een moment van grote opwindings.*

Het transformeren van je ongemak in iets positiefs – ongemak in je voordeel laten spreken – zal een gigantische stap zijn in het overwinnen van je angsten.

## HOE JE DE REACTIE VAN HET PUBLIEK KUNT BEÏNVLOEDEN

Een andere reden om van het podium gebruik te maken is om je toehoorders voor te doen hoe te reageren op je.

Ooit een spreker een zin horen verhaspelen, om vervolgens te grinniken om zijn faux pas? Als hij zich er goed bij voelde, gold dat waarschijnlijk ook voor jou. We kunnen allemaal genieten van tv-programma's waarin bloopers achter elkaar gezet worden, omdat artiesten altijd lachen om hun eigen fouten.

Hoe zou je reageren op iemand die voor zijn afstuderen een betoog houdt en een black-out krijgt en zich daarvoor ondraaglijk geneert? Het is voor ons allen een moeilijk moment. We schuiven ongemakkelijk heen en weer op onze stoel. We houden onze adem in, en kijken de andere kant op.

Waarom doen we dit allemaal?

We nemen de gevoelens van de spreker over...of wat we ons bij die gevoelens voorstellen. En we maken ons die gevoelens eigen.

Het publiek reageert op aanwijzingen die op het podium plaatsvinden. Wanneer bijvoorbeeld de boef in de film een gevaarlijke beweging naar de held maakt, zal de camera switchen om de reactie van iemand anders te vangen. Deinst de vriendin van de held terug? O oh. Ze is bang, en de kijker moet dat ook zijn. En de held zelf? Aha! Hij glimlacht zelfverzekerd. Hij weet iets wat wij nog niet weten. Wij kunnen ontspannen. Voor een groot deel wordt het publiek gedresseerd om te reageren zoals de acteurs reageren. Dat komt door een instinct in ons allemaal om gevoelens van anderen over te nemen.



Wanneer je op en neer loopt en dingen aanraakt, laat je het publiek weten dat je in controle bent. Zij worden gerustgesteld, en daardoor word jij ook gerustgesteld. Je bent begonnen met het maken van een nieuwe, positievere vicieuze cirkel.

Deze theorie zit besloten in alle spreekoefeningen in dit boek. Het publiek zal niet reageren op je niet-vloeiende spraak, maar op hoe je je voelt als spreker. Als jij je goed voelt, zullen zij zich ook goed voelen.

**Vervolgopdracht.** Aan het einde van iedere speech zit een vervolgopdracht, die gemaakt is om jouw percepties overeen te laten komen met die van het publiek. Dit kan je op geen enkele manier goed of fout doen, maar is bedoeld als een manier om je ideeën over hoe het ging te valideren. Vaak genoeg is hoe we denken dat het ging niet hoe het echt ging, en de enige manier om de waarheid te achterhalen is het te vragen aan een objectief persoon.

Dan nu de opdracht. Beoordeel jezelf, wanneer je speech afgelopen is, in de tabel op de volgende pagina. Hoe goed maakte je gebruik van het podium door middel van (1) overal naartoe lopen en (2) alles aan te raken wat je wilde? Zet een kruis bij het juiste nummer.

Als je jezelf een 10 geeft, betekent dat dat je door de hele ruimte gewandeld hebt. Een 5 is gemiddeld, en als je jezelf een 2 of 3 geeft, betekent dat dat je nauwelijks bewogen hebt of bijna niets aangeraakt hebt.

### **Speech 1: claim de ruimte**

**❖ Maak gebruik van het podium❖**  **Feedback**

**Hoe ik mezelf zag**      1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

Lopen \_\_\_\_\_

Aanraken \_\_\_\_\_

**Hoe anderen me zagen** 1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

Lopen \_\_\_\_\_

Aanraken \_\_\_\_\_

Vraag je publiek nu naar hun perceptie. Vraag eerst wie je gedrag als een 1 zou bestempelen... dan 2 ... dan 3 enzovoort. En schrijf dat hierboven op.

Hoe verhouden de scores zich tot elkaar?

Wanneer je net met deze oefeningen begint, zul je waarschijnlijk merken dat wanneer jij je voor je gevoel overdreven gedraagt, je publiek dat nauwelijks als zodanig opmerkt. De

meesten van ons zijn geschokt als ze ontdekken hoe ver onze perceptie staat van de werkelijkheid en hoezeer we onszelf onderschatten. Onze angst om anders of vreemd over te komen weerhoudt ons om los te laten en het naar ons zin te hebben. Deze feedback is bedoeld om je perceptie overeen te brengen met de werkelijkheid en je meer speelruimte te geven in wat je wilt erkennen als acceptabel gedrag.

Nou, hoe was het? Heb je het overleefd? Heb je ook iets geleerd?

Geweldig! Laten we verder gaan.

## SPEECH 2: SPREEK VRIJUIT

Waarom zijn zovelen van ons doodsbang voor de klank van onze eigen stem?

Misschien zijn we bang om te fel over te komen

De gemiddelde persoon heeft geen probleem geanimeerd over de schutting heen met de burens te praten, maar zet ze voor een groep, en hij kan nauwelijks meer dan fluisteren.

Het is alsof we onze machtspositie moeten compenseren door onszelf te temperen en terug te trekken. Wanneer je voor publiek staat, bevind je je in een machtspositie. Door je krachtig te gedragen laat je zien dat je het leuk vindt daar te zijn.

Wij stotterende mensen tolereren de gevoelens van macht die bovenkomen als we voor publiek staan niet zo snel. Dus om "onzelf in evenwicht te houden" gaan we met een dun, aan banden gelegd stemmetje spreken. Zo kan niemand ons beschuldigen van het profiteren van onze positie.

Dus raad eens wat de volgende opdracht je voor kansen biedt?

Juist. Je krijgt de kans je gezag te laten spreken.

## HOE GOED GA JE MET MACHT OM?

Neem voor we over je tweede speech gaan praten, even een moment om te reflecteren hoe je je voelt bij het hebben van de leiding. Hieronder staan een aantal vragen die je jezelf kunt stellen:

- *Hoe voel ik me als anderen me als sterk zien?*

*Voel ik dat anderen jaloers zijn wanneer ik sterk overkom? (Hint: Voel ik me jaloers of haatdragend als anderen gezaghebbend en zelfverzekerd overkomen?)*

*Ben ik bang om te sterk over te komen?*

- *Hoe voel ik me fysiek wanneer ik sterk overkom?*

*(Staan mijn voeten stevig op de grond? Hoe voelt mijn maag, borst, mijn keel aan? En merk ik iets op aan mijn adem?)*

- *In de omgang met één andere persoon, ben ik dan eerder geneigd om de meer of minder dominante rol op me te nemen?*

- *Voel ik me opgelucht wanneer geen enkele rol domineert?*

- *Wat voor type baas ben ik? Krijg ik respect van andere mensen? Lopen ze over me heen? Ben ik opgelucht wanneer ik verantwoordelijkheid kan vermijden?*

Er zijn talloze andere vragen die je jezelf kunt stellen. Maar vraag je je tenminste af hoe je een antwoord op deze vragen zou formuleren.

Als je je verborgen houdingen ten opzichte van macht kunt erkennen, komen de daarbij horende plotselinge emoties die in machtssituaties optreden niet meer uit het niets. Je begint te snappen waar ze vandaan komen.

Het doel van dit praatje is het ervaren van het verhogen van je spreekvolume. Dat betekent niet dat je zult schreeuwen naar je publiek, maar stel je voor deze opdracht voor dat de kamer waar je bent tien keer langer is dan nu, en dat je publiek tegen de achterwand aan zit. Om gehoord te worden zul je harder moeten praten.

## 2 X OEFENEN

Om een idee te krijgen hoe luid je moet spreken, bestaat er een criterium dat je thuis kunt oefenen. Praat 10 seconden over wat je gisteren hebt gedaan in je normale stem. Zeg nu hetzelfde en verdubbel je volume. Zeg dan precies hetzelfde en verdubbel je volume opnieuw. Hoe voelt dat?

Voel je je ongerust over hoe je over zult komen als je zo schreeuwt?

Voel je je ongemakkelijk?

Dan zit je op het juiste niveau.

Als je daarentegen denkt dat spreken op dit volume een eitje is, *blijf dan je volume verdubbelen totdat je je oncomfortabel voelt*. Onthoud dat dit niet je normale stem is en dat het ook niet de bedoeling is dat het dat wordt. Je probeert het alleen makkelijker te maken om later een sterkere stem te gebruiken.

Het is vergelijkbaar met de slagman die twee keer oefent voor hij echt gaat slaan. Door zichzelf eerst te overbelasten voelt de slagman zich sterker als hij wacht op de pitcher.

Nu je speech.

Zoek een onderwerp waar je veel over weet. Als je een onderwerp hebt waar je uit eigen ervaring over kunt vertellen, is dat nog beter. Je bent altijd in een sterke positie wanneer je meer dan wie ook weet over het onderwerp. Tenslotte ben jij een autoriteit wat betreft je eigen ervaring.

Laten we beginnen.

Merk terwijl je spreekt je effect op dat je hebt op je publiek. (Met andere woorden, blijf BEWUST!!!) Giechelen ze omdat je te luid spreekt? Kijken ze boos omdat je te fel overkomt? Waarschijnlijk geen van beide. De kans is groot dat je volume alleen de aandacht van het publiek blijft trekken. Verhoogd volume heeft alleen het effect dat je laat zien dat het menens is. Luister maar naar een politieke speech. Er is niets rustigs aan de politicus die bij de microfoon staat. Hij is de autoriteit van het moment, en hij haalt alles eruit wat erin zit.

Als je luid genoeg spreekt dat je oncomfortabel wordt, merk je misschien ook op dat je wat trillerig wordt. Misschien gaan je handen trillen, je benen, je je borst, je stem – misschien wel je hele lichaam.

Dit is heel natuurlijk. Je ervaart een conflict tussen tegenhouden en loslaten. Nadat je meer ervaring hebt met loslaten, zal het trillen ophouden. Vecht er in de tussentijd niet tegen.

Misschien wil je ook je spreekvolume variëren. Om contrast aan te brengen, kun je je volume laten zakken, en daarna weer harder praten om NADRIJK aan te brengen.

Hoe voelde het om zo luid tegen publiek te spreken? Komt het overeen met hoe je jezelf ziet? Als je daarop nee antwoordt, waarom niet? Waarom moet je jezelf altijd in het gareel houden? Wie zegt dat? Wiens stemmen hebben altijd in je oren gefluisterd? Verleg je aandacht naar alle dingen die je jezelf verteld hebt.

**Vervolgopdracht.** Sprak je zo luid als je voor ogen had? Nu krijg je de kans erachter te komen hoe ver je je volume opgeschroefd hebt... volgens je publiek.

Geef een cijfer voor je luidheid op een schaal van 1 tot 10 waarbij 10 het luidst is. Als je jezelf een 10 gegeven hebt, heb je je publiek helemaal omvergeblazen.



Zacht

Sterk

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Hoe ik mezelf beoordeel

---

Hoe anderen mij be-  
oordelen

---

Vraag nu aan je publiek om je volume te beoordelen op dezelfde schaal van 1 tot 10 en vergelijk de scores.

Wat merk je op?

De meeste mensen zijn verbijsterd wanneer ze de substantiële afwijking ontdekken tussen hoe zijzelf hun volume ervoeren en hoe anderen dat ervaren. Wat jij bijvoorbeeld als belachelijk luid zou kwalificeren werd waarschijnlijk door anderen alleen maar als energiek en opzwevend aangemerkt...en misschien lokte het wel opmerkingen uit als: "Wow, waarom praat je niet altijd zo!"

Soms merken degenen die deze oefening doen een sterke afname in de hoeveelheid stotterblokkades. Het is een neveneffect van laten gaan.<sup>1</sup>

*Cognitieve dissonantie* (het verschil tussen wat je ervaart en wat er echt is) speelt een grote rol in de gedragingen die stotteren omvatten. Wanneer je je perceptie een stapje dichterbij de werkelijkheid brengt, zet je stappen in de richting van het ontmantelen van je stottersysteem.

Nu je ervaren hebt wat het is om los te laten, hou er niet mee op. Doe je praatje opnieuw bij een andere bijeenkomst, maar blijf je volume verhogen... totdat de ramen klepperen. Zorg dat al je praatjes een beetje luider en levendiger worden. Slecht de barrières die zeggen dat je je enthousiasme moet beteugelen in een dof, monotoon geheel.

Het zal een aantal praatjes kosten voordat je gewend bent om met een luidere stem te spreken. Maar als je het volhoudt, zal deze nieuwe stem, de nieuwe "jij" een deel worden van je zelfbeeld.

---

<sup>1</sup> Er is een alternatieve feedbackmethode die goed werkt in workshops. Als je dit proces faciliteert voor iemand anders, laat de spreker dan eerst zijn volume verhogen totdat het niveau van ongemak bereikt is. Vraag dan aan het publiek feedback in *real time* te geven door ze hun hand te laten opsteken wanneer de spreeksterkte van de spreker onder het vooraf bepaalde niveau komt. De taak van de spreker is om alle handen naar beneden te houden. Dit is een techniek die de spreker helpt om zijn volume hoog te houden tijdens de hele presentatie.

## SPEECH 3: VOEG MUZIEK TOE

Laten we even terugkijken naar wat we tot nu toe hebben gedaan. In de eerste speech heb je geleerd de leiding te nemen door het podium het jouwe te maken. Je heb alles aangeraakt wat je kon. Je gedroeg je als de Voorzitter van het Bestuur.

In de tweede speech heb je geoefend met sterker spreken. Door je volume te verhogen gaf je de indruk dat je niet bang bent om los te laten.

Ongetwijfeld was je erg nerveus en verlegen terwijl je deze nieuwe dingen uitprobeerde ...misschien was je wel vreselijk nerveus. Maar je hebt tenminste wel een tijdje het ongemak gedragen. En wanneer je echt je zelfbeeld opgerekt hebt, heb je een aantal interessante dingen ontdekt:

Je publiek vond je een levendiger en krachtiger spreker.

Terwijl jij dacht dat je “te sterk” overkwam, bleek dat voor anderen helemaal niet te gelden. Zij vonden je gewoon overkomen.

Je vond het misschien wel makkelijker om zo te spreken.

Laten we naar een andere manier kijken om enthousiasme aan je spreken toe te voegen.

## WAAROM STOTTEREN WE NIET ALS WE ZINGEN?

Heb je je ooit afgevraagd hoe volwassenen tegen kinderen praten als ze hun aandacht willen hebben?

Om de aandacht van een kind te krijgen, moet je niet praten met een monotone stem. Kleine kinderen hebben een korte aandachtspanne en zijn snel verveeld. Omdat hun intellectuele vermogens zich nog moeten ontwikkelen, is het vaak lastig om de aandacht van kinderen te krijgen en te behouden door alleen een beroep op hun verstand te doen. Om meer succes daarin te behalen zal je ook een beroep op hun emoties moeten doen.

Er zijn twee basis manieren om emotie in je stem te leggen. De eerste is volume. Als je zegt: “Ruim je kamer op! NU!” zal de boodschap veel eerder overkomen dan wanneer je in een monotone stem zegt: “Ruimjekamerop,nu”. Volume is hier de crux, hetgeen de boodschap erin hamert.

Maar als je de aandacht van een kind wilt krijgen terwijl je “De drie beertjes” voorleest, heeft het weinig zin te schreeuwen. Dan kom je in het beste geval een beetje vreemd over; in het ergste geval kom je kwaad over. Een betere manier is om emotie in je stem te brengen; dat kan door te variëren in toonhoogte.

Hoe ongeïnspireerd zou je overkomen als je binnenkomt met een verjaardagstaart met brandende kaarsjes erop, en vervolgens eentonig “Lang zal hij leven” zingt. Met een monotone stem communiceren heeft het effect dat je je gevoelens maskeert. Maar als je voorleest: “Er WAreN eens DRIE BEERtjes,” terwijl je met je stem op en neer gaat om nadruk aan te brengen, communiceer je je gevoelens over het verhaal naar het kind. Je komt er dan achter dat hoe meer overdreven je intonatie in je stem aanbrengt, hoe beter je de aandacht van het kind vasthoudt.

Wil je weten waarom we nooit stotteren als we zingen? Gedeeltelijk omdat zingen ons dwingt tot emotie te tonen.

Variatie in volume en toonhoogte – twee krachtige middelen om gevoelens over te brengen – zitten al in de muziek ingebouwd. (Als we monotoon zingen, heet het scanderen in plaats van zingen).

We zouden heel gek overkomen als we de muziek zoals die geschreven is niet zouden volgen. Dus we zijn gemotiveerd om te laten gaan... iets dat bij spreken veel lastiger is om te doen.

## MAAK IEDEREEN VIER JAAR OUD

Speech nummer 3 is bedoeld om je de mogelijkheid te geven veranderingen in toonhoogte te OVERDRIJVEN... en die veranderingen te overdrijven tot het *stipide* wordt.

Om in de juiste gemoedstoestand te komen, stel je voor dat je je praatje houdt tegen een groep van vierjarigen. Je weet hoe vierjarigen zijn: ze kunnen niet stilzitten, ze zijn snel afgeleid, hun aandacht gaat alle kanten op. Om hun aandacht vast te houden, moet je je praatje net zo houden alsof je "De drie beertjes" leest. Alles wat je zegt moet overdreven zijn. In feite moet je de overdrijving zo ver doorvoeren dat het ongemakkelijk wordt.

Dit klinkt bizar, vooral als het onderwerp van je praatje "Hoe je de Mazda RX-7 opvoert", of "Nieuwe ontwikkelingen in de computerprogrammatuur" is. Stel je voor dat je over deze onderwerpen in dezelfde stem en met dezelfde stembuigingen praat als wanneer je een kinderverhaaltje voorleest.

Maar dit is nou precies wat deze oefening nodig heeft.

Nogmaals, houd in gedachten dat deze oefening niet goed zal helpen wanneer je de fluctuatie in toonhoogten niet overdrijft totdat het ongemakkelijk wordt.

Als je er klaar voor bent, zoek dan een onderwerp waar je graag over wilt spreken. Zorg ervoor dat het iets is waar je vertrouwd mee bent en je je comfortabel bij voelt. Haal, zoals altijd, zoveel mogelijk uit je eigen ervaring.

## VOEG MUZIEK TOE

Dan nu de speech zelf.

Neem een moment om jezelf te aarden voor je begint met spreken. Dat betekent stil staan zonder iets te zeggen en te bepalen hoe je je voelt. Merk emoties op. Voel hoe je lichaam voelt. Merk je publiek op. KIJK naar ze. *Verlies niet je bewust zijn!*

Begin te spreken. Zorg er, terwijl je praat, voor dat je stem constant van toonhoogte verandert. Dramatiseer alles wat je ook maar kunt benadrukken. (Hoe gek gaat het klinken als je zegt: "De APPLE MACbook Pro heeft een INtel core PROCessor van TWEE komma TWEE GIGAherz en VIER GIGAByte Intern geHEUgen." Maar zeg het hoe dan ook.)

Merk op hoe het voelt om met zoveel stembuigingen te spreken. Voel je je vreemd? Dom? Een object voor spot? Voel je je alsof je jezelf niet bent? Vraag je je af wat anderen van je

vinden? Ben je plotseling teruggegaan naar je oude manier van spreken, zonder dat je het doorhad? Blijf vooral zo *bewust mogelijk* in de ervaring.

Wanneer je praatje afgelopen is, neem een moment om te genieten van het welverdiende applaus.

**Vervolgopdracht.** Beoordeel nu jezelf in de tabel. Waar zou je jezelf plaatsen op een schaal van 1 tot 10 (waarbij 1 volkomen eentonig is, en 10 staat voor volkomen overdreven stembuiging).

	Feedback									
	❖ Muziek toevoegen ❖									
	Volkomen monotoon					Volkomen expressief				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Hoe ik mezelf hoorde	<hr/>									
Hoe anderen mij hoorden	<hr/>									

Klaar? Dan gaan we nu uitzoeken of het overeenkomstig is met hoe je publiek je zag. Begin met vragen hoeveel mensen je zagen als 1... dan 2... tot aan 10.

Komt het overeen met hoe je jezelf zag?

Het is niet ongewoon als je jezelf zag als 8 of 9, terwijl je publiek je zou beoordelen als 3 of 4. Dit is dezelfde tegenstrijdigheid die je zag bij speech 1 en 2.

Wat zegt dit?

Het zegt dat je je kracht niet voluit hebt laten gaan, om maar niemand te beledigen. Jaren geleden was je waarschijnlijk bang om te sterk over te komen, dus ben je begonnen met tegenhouden. Mettertijd is dit normaal aan gaan voelen – de manier waarop het moest zijn.

Maar wat is nou de echte tragedie? Je hebt jezelf onzin verkocht. Dit is niet de versie van jezelf die mensen graag willen leren kennen. Alleen een ingehouden versie van jezelf. De ironie is dat wanneer je zou loslaten en jezelf zou zijn, je het makkelijker maakt voor anderen – vrienden, familie, zelfs onbekenden – om ook zichzelf te zijn. Maar misschien heeft niemand je dit verteld... tot nu toe.

Betekent dit dat je tegen volwassenen moet gaan praten alsof ze vier zijn? Nee. Dat was ook het doel van de oefening niet.

Zo nu en dan moeten we een actie overdrijven voordat we het echt kunnen ervaren. Het doel van deze oefening is om je een goed idee te geven wat intonatieverschillen in je stem teweeg kunnen brengen... om je een glimp te laten opvangen van hoe veilig je het gespeeld hebt. Je kunt nog veel meer expressie in je stem aanbrengen, voor je "buitensporig" zal gaan



praten. En als je de muziek (en emotie) in je stem verhoogt, is het leuker om naar je te luisteren.

Hopelijk vond je dit een verhelderende ervaring. Maar je bent nog maar net begonnen. Je moet nog meer ervaring opdoen – totdat het aanbrengen van intonatie in je stem normaal wordt. Oefen praatje nummer 3 totdat je op comfortabele wijze de hoeveelheid stembuigingen kunt verdubbelen of verdrievoudigen.

En blijf opmerken wanneer je emotie toelaat in je stem het makkelijker is om zonder blokkades te spreken.

## SPEECH 4: LEER MET PAUZES TE LEVEN

In de jaren '50 werd de populairste ochtendradioshow in de omgeving van New York gepresenteerd door twee dwaze personages genaamd Bob Elliot en Ray Goulding. "Bob en Ray" speelden heel veel karakters en komische situaties na.

Ze deden bij herhaling een sketch die je pijnlijk bekend voorkomt als je stottert. Het heette "De Club van Traag sprekenden." In een typische situatie werd Bob, de president van de Club van Traag sprekenden, geïnterviewd door Ray. De pauzes van Bob tussen ieder woord waren gekmakend lang. Ray probeert wanhopig het juiste woord in te voegen, en dat is altijd hilarisch genoeg in de verkeerde richting. Bijvoorbeeld:

RAY: Wie zit de vergadering van vanavond voor, nu jij er niet bent?

BOB: De.....vice.....

RAY: voorzitter?            VOORZITTER???

BOB: ...squad (zedepolitie).....heeft.....een.....inval...gedaan..., dus...we...hebben  
...geen...vergadering.

Best grappig

Behalve wanneer het jou overkomt.

Wij die opgroeiden met een stotterprobleem hebben een hekel gekregen aan pauzes, omdat we dat altijd associeerden met niet-vloeiend spreken. We proberen elk moment te vullen met een woordenstroom. Elke halve seconde pauze voelt als een eeuwigheid. **WE MOETEN BLIJVEN PRATEN!!!**

Maar is dat wel zo?

Pauzes kunnen heel nuttig zijn, zelfs langdurige. Vraag elke acteur die woorden gesproken heeft als, "Mannen.....de koning.....is overleden. Dat klinkt veel dramatischer dan wanneer hij had gezegd, "Mannendekoningisoverleden".

Pauzes worden gebruikt voor nadruk en het verhogen van het dramatische effect. Het staatshoofd dat zijn publiek toespreekt en uitroept: "We zullen...nooit...opgeven!" bespeelt zijn publiek naar zijn beste vermogens. Hoe reageer jij op dit alles? Waarschijnlijk zeg je zoiets als: "Natuurlijk, maar dat is mijn probleem niet. Wanneer ik pauzeer, ben ik geblokkeerd. Ik kan dan niet praten."

Misschien wel. Misschien wel. Maar een van de redenen dat we stotteren is dat we in een paniektoestand getriggerd worden door onze eigen natuurlijke pauzes. Als we stoppen, spannen we onze spraakspieren aan, houden onze adem in en doen andere dingen die contraproductief zijn als we willen communiceren.

De beste, en misschien enige manier om comfortabel met pauzes om te gaan, is het uitproberen. Speech nummer 4 is daarvoor bedoeld.

## JE EIGEN STILTEMOMENTEN CREËREN

Zoals we weten, is de beste manier om iets te leren kennen om het te overdrijven. In deze speech word je lid van de Club van Traagsprekenden. Dat betekent dat van je VERWACHT wordt dat je langzaam spreekt. Het is zelfs de norm.

Het helpt wanneer je een onderwerp kiest dat sterke persoonlijke gevoelens oproept, zodat je pauzes kunt gebruiken om het effect te verhogen. Maar als je niet zo'n onderwerp kan vinden, is elk onderwerp eigenlijk prima.

De pauzes dan. Zo moeten laaaang zijn. Tussen de drie en zes seconden... of nog langer. Natuurlijk kun je de duur variëren, en sommige pauzes langer maken dan anderen.

Over hoe frequent je moet pauzeren... doe het om de drie of vier woorden. Je moet in ieder geval zo vaak pauzes inlassen dat het onnatuurlijk klinkt.

Hoe moet je beginnen? Hier een voorbeeld:

"Ik...ben.....BLIJ...hier te zijn.....bij deze...MEMORABELE .....gelegenheid.....om tegen jullie ...te SPREKEN...over het genot..... van het laten groeien van.....watermeloenen."

Je snapt het idee.

## JE AANDACHT ERBIJ HOUDEN

Een vraag die je misschien hebt is: "Wat doe ik terwijl ik pauzeer?"

Wat je NIET wilt doen is naar het plafond kijken of naar niets in het bijzonder staren. Dat is wat mensen die stotteren over het algemeen doen als ze blokkeren.

Wat je WEL wilt doen is oogcontact creëren met mensen uit het publiek. Kijk naar iemand terwijl je middenin een pauze zit. Kijk naar meerdere mensen; dit is tenslotte jouw show, dus het moet wel een beetje leuk zijn.

*Merk op hoe het voelt om zo welbewust te zijn.* Observeer hoe het is om de stiltemomenten te beheersen, de "dead air time", zoals ze in het omroepbestel zeggen. Maak de pauzes net zo lang als je wilt. Blijf daarnaast ook in contact met je lichaam. Hoe voelen je voeten aan? Hoe voelt je lichaam terwijl je bewust en met opzet het tempo bepaalt?

## "TIJD IS RELATIEF." - ALBERT EINSTEIN

Vraag om feedback nadat je je praatje gehouden hebt. Specifiek wil je van je publiek horen hoe ze de lengte van je pauzes ervaren hebben. (Je moet trouwens de tekst van je praatje korter maken dan anders, wanneer je het zo uitrekt. Het is niet fatsoenlijk om een half uur te blijven praten, zoals een enthousiast NSA-lid ooit deed.)

Laat je beoordelen op een schaal van 0 (voor heel korte pauzes) tot 10 (voor lange), en zoek uit hoeveel mensen je op welk niveau zagen. Begin bij nul en ga steeds een stapje omhoog.

Heel kort	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Heel lang
-----------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-----------

Hoe ik het hoorde

---

Perceptie van publiek

---

Aha. Je hebt de relativiteitstheorie ontdekt. Tijd wordt anders ervaren, afhankelijk van waar je bent en wat je doet.

Je geloofde vast dat al je pauzes lichtjaren duurden. Je publiek zag ze als ... nou ja... misschien een beetje lang. (Of dat niet eens!) Dit lijkt de ervaring van de meesten van ons die bewust met pauzes probeerden te spreken.

Om comfortabel te kunnen pauzeren, moet je je overtuigingen over pauzes en je perceptie van tijd aanpassen. Je bent gaan geloven dat je pauzes koste wat kost moest voorkomen. Dat is niet alleen niet waar... het is zelfs niet wenselijk!

Als je dit praatje opnieuw houdt, maak dan je pauzes nog langer. Leer te wennen aan het kijken naar je publiek terwijl je niks zegt. Zorg dat het *jouw* keuze wordt. Als je dan weer in real-life-situaties komt, zal pauzeren gewoon worden, niets om je druk over te maken.

## SPEECH 5: KIJK ZE IN DE OGEN

Heb je je ooit afgevraagd waarom Yasser Arafat, de leider van de PLO, altijd met een zonnebril op de foto verscheen? Er stond daarover laatst een interessant artikel in de krant. Hij droeg een donkere bril zodat hij zijn echte gevoelens niet prijs gaf als hij met mensen onderhandelde.

Ogen zeggen een hoop. Het is het raam waardoor de ziel communiceert.

Ooit twee verliefde mensen gezien die elkaars handen vasthielden, onbewust van de rest van de wereld terwijl ze naar elkaars... neus keken?

Uiteraard niet.

Ze keken elkaar in de *ogen*. Daar was waar het gebeurde.

In je ogen gebeuren specifieke dingen die direct met onze emoties samenhangen. Bijvoorbeeld als je je zachtvaardig, vertrouwensvol, en expressief voelt, verwijden onze pupillen. De meeste zogenaamde afrodisiaca doen in feite niets anders dan het verwijden van de pupillen, om het gewenste non-verbale effect te genereren. Als je daarbij de ander niet aankijkt, raak je dat effect voor een groot deel kwijt.

Het belang van oogcontact is vrij makkelijk bij dieren te zien. Let maar op honden die elkaar tegenkomen in het park, en één wil zijn dominantie naar de ander bewijzen. Als de andere hond de eerste niet wil uitdagen, vermijdt hij oogcontact.

## CONTACT TOT STAND BRENGEN MET JE PUBLIEK

Oogcontact werkt als een brug waarover emoties van jou naar je publiek getransporteerd wordt. Daarom zorgt het vermijden van oogcontact ervoor dat je losgekoppeld blijft van de spreesituatie. Je lijf mag dan wel aanwezig zijn, maar *jij* bent er niet.

Vanwaar de angst?

Het is misschien de angst om negatief beoordeeld te worden. Of misschien ben je bang om dom over te komen, of wellicht juist te dominant.

Of een ongemak om te persoonlijk te worden.

Oogcontact brengt deze gevoelens naar de oppervlakte.

Wij die stotteren zijn veelal bang voor gevoelens. We zijn geneigd te veel te controleren. Daarom zien we betrokkenheid (oogcontact) als een dwang om wat van die controle kwijt te raken over onze emoties.

Natuurlijk, als je geen emotie in de spreesituatie legt, is de kans kleiner dat je gekwetst wordt.

Maar er zit een addertje onder het gras.

Zonder emotie heb je geen macht, geen kracht, geen echte aanwezigheid.

Je bent alleen maar een verzameling woorden.

Daarom focust speech nummer vijf op twee dingen. Ten eerste werk je uiteraard aan oogcontact. En ten tweede observeer je je gevoelens terwijl je dat oogcontact houdt.

## VISUALISATIE OEFENEN

Ten eerste ga je op zoek naar een onderwerp waar je echt graag over wilt spreken. Dan ga je iedere dag een paar minuten oefenen gedurende de week voordat je je praatje houdt. Een oefening in visualisatie.

Ga zitten in je favoriete stoel, en neem een moment om tot rust te komen. Sluit dan je ogen, en stel je voor dat je voor de groep staat terwijl je je opmaakt om te gaan spreken.

Kijk voor je begint een aantal mensen van je denkbeeldige publiek in de ogen. Kijk ze echt aan. *Stel je voor hoe het voelt om in contact te treden met je publiek.* Ga nu verder met je fantasie en begin je praatje.

Laat, terwijl je spreekt, je ogen zogenaamd dwalen naar andere mensen van de groep. Praat een paar seconden direct tegen één persoon. Laat dan je ogen verdergaan naar iemand anders. Blokkeer eventueel opkomende emoties niet. *Stel simpelweg vast dat de gevoelens er zijn* en verleg je focus naar wat je wilt ervaren. Sta jezelf toe te ervaren hoe het voelt te praten tegen een publiek dat jou wil zien als sterk en krachtig en controle heeft over de situatie. Laat je ogen over iedere persoon in de groep gaan. Focus niet op vloeiend spreken. Focus wel op het gevoel van zelfvertrouwen. *Hoe voelt dat?* Stel je voor dat je publiek echt reageert op wat je te vertellen hebt. Sluit dan mentaal je praatje af en ontvang een denkbeeldig, hartelijk applaus.

Doe deze oefening zo vaak je kunt voor het in het echt moet. Doe het net zo vaak totdat je een duidelijk gevoel hebt bij hoe je je wilt voelen tijdens je praatje.

Zorg dat je zodanig in vervoering gebracht wordt, zodanig klaar bent voor de geweldige ervaring dat je nauwelijks kunt wachten totdat de dag van je echte praatje aanbreekt.

## JE SPEECH HOUDEN

Je hebt zoveel je kon gevisualiseerd. Nu is het moment van je speech daar. Je staat voor de groep, maar voordat je begint met spreken, doe je nog één visualisatie oefening die je een boost geeft aan je zelfvertrouwen. Wij die stotteren zien vaak ons publiek als juryleden. Het is alsof we ze kleden in een zwarte toga met gepoederde pruiken. Geen wonder dat het publiek er intimiderend uitziet. Maar visualisatie kan hierbij ook helpen. Voor je begint, kun je bijvoorbeeld al de "zwarte toga" wegdenken. Je kunt zelfs al hun kleren wegdenken. En terwijl ze in deze gênante positie zitten, breng je zelfverzekerd het oogcontact met je publiek tot stand, en vraag jezelf af wie nu de overhand heeft. Of, nog beter, stel je voor dat ze er uitsluitend zijn om je te steunen, wat voor publiek trouwens toch al snel geldt.

Begin, wanneer dit beeld (of elk ander beeld dat je het gevoel geeft dat je ruimte voor jezelf opeist) zich in je hoofd heeft vastgezet, met het houden van je praatje, zoals je je het al hebt voorgesteld in je hoofd. Maak je niet druk terwijl je spreekt, *over vloeiend spreken*. Kopieer simpelweg het vertrouwen, de positieve emoties en sensatie dat je hebt ervaren tijdens je denkbeeldige oefensessies

**Vervolgopdracht.** Heb je een verstandhouding met je publiek opgebouwd? Laten we dat gaan ontdekken. Neem, nadat je je praatje gehouden hebt, even de tijd jezelf op oogcontact te beoordelen. Vraag dan aan je publiek hoe ze je ervaren hebben. Laat ze bij ieder cijfer tussen 0 en 10 handen opsteken, waarbij er bij 0 geen oogcontact is, en je bij 10 echt contact had met mensen.

❖ Oogcontactfrequentie ❖  Feedback

Geen enkel Constant  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Jouw ervaring \_\_\_\_\_

Hoe anderen je zagen \_\_\_\_\_

Hoe deed je het? Noteer hoe je je *voelde*. Welke emoties kwamen op terwijl je praatte? Was het eng om in direct contact te staan? Kon je in controle zijn? Keek je weg toen het ongemakkelijk werd?

Sommige mensen kunnen oogcontact houden, zelfs tijdens een lange blokkade. Dit betekent dat ze niet bang of verontschuldigend zijn, omdat ze stotteren.

Je luisteraars zullen op dezelfde manier op je reageren als JIJ op jezelf reageert en hoe graag jij in contact met de luisteraar wilt blijven. Wanneer ze vanwege je sterke oogcontact zien dat jij je oké voelt over jezelf, zien zij jou ook als oké.

## SPEECH 6: LAAT JE GEVOELENS ZIEN

Wanneer heb je voor het laatst tegen iemand geschreeuwd? Voor veel van ons die stotteren, is het antwoord “Nog nooit.”

Als we één ding hebben geleerd in ons leven: dan is het wel dat het veiliger is om onze gevoelens te onderdrukken. In plaats daarvan kiezen we ervoor *aardig* te zijn, zodat iedereen ons aardig vindt.

“Wat?! Ik boos?! Dat is absurd. Ik ben de rust zelve. Nu ... hoe hoog wil je dat ik spring?”

Geen wonder dat de meesten van ons zich gemanipuleerd voelen. We doen alles om te voorkomen dat we de controle verliezen. Alles. We zetten onze ideeën in de uitverkoop, onze overtuigingen, zelfs onszelf. Ons vermogen om onze gevoelens te blokkeren gaat vaak automatisch zodat we ze zelfs niet meer herkennen of weten dat ze bestaan.

Het probleem is – emoties gaan niet weg door ze te verstoppen. Emoties corresponderen met biochemische veranderingen in ons lichaam. Als we gestrest zijn, reageert ons lichaam met het “fight or flight” syndroom. Adrenaline en andere biochemische stoffen komen dan in de bloedstroom om ons te voorzien van kracht en uithoudingsvermogen om de crisis het hoofd te bieden. De primitieve mens had de dosis adrenaline nodig om fysieke gevaren uit de prehistorische wereld te overleven.

De holbewoner verbrandde deze stoffen door tegen het beest te vechten of weg te rennen. Maar wat gebeurt er als jij en ik van streek zijn en we onze energie niet kwijt kunnen door een fysieke actie – door bijvoorbeeld te schreeuwen tegen iemand, een potje te tennissen of een uur te mediteren om onszelf te kalmeren?

Hier komt het slechte nieuws.

Deze stoffen blijven *drie weken* in je lichaam. Als je deze energie niet kwijt kunt, zul je daar letterlijk in blijven stoven.

Wat heeft dit nu met spreekblokkades te maken? Spreken voor anderen is hoe dan ook stressvol – voor iedereen! Ook voor mensen die nog nooit een stotterprobleem gehad hebben. Terwijl jij op de gevaren van spreken anticipeert (je bent bijvoorbeeld de volgende in de rij om verslag van iets te doen), verzamelt je lichaam zijn kracht. De samenstelling van je bloed verandert. Je hartslag wordt verhoogd. Je lichaam bereidt een crisis voor, en is bezig allerlei chemische stoffen in je bloed te pompen.

Als je nu bang bent om deze energie te laten gaan terwijl je spreekt, dan moet een deel van je kracht pogen om het onder controle te houden.

Mensen dammen hun energie op allerlei manieren in. Ze krijgen hoofdpijn. Of zweren. Ze krijgen gespannen schouders of rug. Ze blokkeren door te “vergeten” wat ze gingen zeggen. Maar als je energie blokkeert door je spieren in je strottenhoofd, lippen, tong en keel aan te spannen, of als je zelfs je adem inhoudt, creëer je een nieuw probleem.

Iemand kan prima praten als ie pijn heeft in zijn rug. Het interfereert niet met zijn vermogen tot communiceren. Maar iemand die zijn stembanden geblokkeerd heeft kan niet spreken. Zijn angst om niet te kunnen spreken wordt een *bijkomende* bron van stress, en veroorzaakt meer blokkades, die weer meer stress veroorzaken, en nog meer blokkades.

Het systeem houdt zichzelf in stand.



Hoewel de angst om te blokkeren *wel* een stimulans is voor meer blokkades, heeft de *originele* reden dat je tegenhoudt wellicht niets te maken met het spreken per se. Het kan te maken hebben met het niet in staat zijn om de onderdrukte angsten vrij te laten die aan de oppervlakte komen wanneer je met een autoriteit geconfronteerd wordt. Of de pijn die opkomt bij afwijzing. Of misschien doet de persoon met wie je praat je wel (onbewust) denken aan het kind dat je heeft gepest toen je vijf was en je je niet kon verdedigen. Of het spreken voor anderen doet je simpelweg denken aan een eerdere vergelijkbare ervaring van toen je klein was en je je beoordeeld en afgewezen voelde.

Vaak is het lastig om met deze gevoelens in contact te komen. Maar één emotie – boosheid – lijkt makkelijker op te roepen te zijn. Door middel van boosheid kun je gaan ontdekken hoe het *voelt* om sterke emoties uit te dragen terwijl je spreekt. Je hoeft alleen een onderwerp of persoonlijke ervaring te vinden dat je boos maakt... en dan bewust te besluiten dat je dat tot uitdrukking gaat brengen.

## LOSLATEN

Om speech nummer 6 voor te bereiden, moet je een onderwerp vinden dat je nijdig maakt. Denk goed na. Is het ooit gebeurd dat ....

- je beschuldigd werd van iets dat je niet gedaan had?
- kinderen je uitlachten omdat je gek praatte?
- iemand die groter was dan jij met je solde?
- je op de bon ging terwijl je maar 5 km/u te hard reed?
- je zonder goede reden de aandacht trok van de belastingdienst?
- iemand een deuk maakte in je splinternieuwe auto?
- iemand je parkeerplaats inpikte?

Misschien ben je boos omdat...

- het beleid in El Salvador helemaal verkeerd is
- de schilders er in je huis een potje van gemaakt hebben
- je gek wordt van de inflatie.
- je een huis wilt kopen maar geen hypotheek krijgt.

Wat het ook is, waarschijnlijk hoef je niet al te ver te kijken om iets te vinden dat je triggert. Dit onrecht, deze slechte deal, deze.. wat dan ook... is het onderwerp van je praatje.

Vind terwijl je presenteert zoveel *concrete* voorbeelden uit je echte leven als je kunt. Als je boos bent om mensen die je parkeerplek inpikken, beschrijf dan de laatste keer dat het gebeurde in detail. Denk aan die vent die jou dit flikte... Als je vindt dat de regering zich met verkeerde buitenlandse zaken bezighouden, specificeer het. Kies een land, een nieuwsbericht, een gebeurtenis dat illustreert waar je het over hebt. Kom goed voorbereid naar de bijeenkomst en geef ze ervan langs.

## HET IS LEUK OM BOOS TE WORDEN

Dan nu je echte praatje. Als je voor de groep staat, haal dan een paar keer diep adem. Grote ademteugen. Het type ademhaling als mensen razend zijn. Oh boy. Je gaat het deze keer nu echt doen. De wereld gaat erachter komen wat je echt vindt.

Kies nu een echte binnenkomer. Zeg iets dat de toon zet. Iets concreets.

Grijp mensen (figuurlijk) bij de keel

“Haat je het niet als een of andere idioot allemaal graffiti op een openbaar gebouw spuit?

Laatst liep ik langs het stadsmuseum... ons prachtige museum en geloof het of niet ...

een of andere mafkees had “Dood aan de varkens” geschreven in grote zwarte letters boven de mooie marmeren entree.

Ze zouden zo'n figuur op moeten sluiten en vervolgens de sleutel moeten weggoien”

Laat je beleefdheid varen, je bent echt BOOS. AArrrgh! Laat het zien. Onthou ... gevoelens zijn besmettelijk. Zorg dat je publiek voelt wat jij voelt. Zorg dat ze opgefokt worden.

Je zou het misschien niet denken, maar je publiek vindt het prachtig dat je boos bent. Ze vinden het prachtig dat je ze de kans geeft om stoom af te blazen. Zorg dat het goed voor ze voelt. Geef ze een doelwit – iets om tegenaan te schoppen.

Als je ooit naar een ouderwets melodrama bent geweest, weet je hoe leuk het is om de slechterik uit te fluiten. Waarom vinden we dat zo leuk? Niet omdat de slechterik ons persoonlijk onrecht heeft aangedaan. Maar omdat hij symbool staat voor alle anderen die ons slecht behandeld hebben. Hij is de stro man waar we met z'n allen tegen kunnen zijn ... zonder consequenties. Het mag nu.

Als je er echt voor gaat, kun je je speech nog wat spannender maken. Neem een paar katernen van het dagelijkse ochtendblad en rol ze op. Zoek nu iets... een stoel, kruk, of een oud telefoonboek... dat je kunt slaan. (Zorg wel dat je verzekerd hebt bij de organisator van de bijeenkomst dat je dit object mag slaan). Nu, wind je op en mep dat object iedere keer dat je je punt wilt benadrukken.

“Ik heb een BLOEDHEKEL aan mensen die mijn zinnen afmaken!

(pats!) Wat denken ze wel niet dat ik ben...

DOM? (pats!) Ik word er DOODMOE van te doen alsof het

me niets doet. Ik ga er wat van zeggen en ik ga ze laten weten (pats!)

wat ik ervan vind.”

Zoiets.

Merk op dat het stiekem best leuk is om boos te worden. Je hoeft helemaal niet meneer Vriendelijk of mevrouw Keurig te zijn. Tenminste niet altijd. Het is *wel* oké om af en toe dat beeld omver te gooien en luid en explosief te zijn.

**Vervolgopdracht.** Nu, om te shockeren. Dus je dacht dat je overkwam als de Hulk? Laten we eens bekijken hoe boos je overkwam. Nu ga je je publiek peilen. “0” betekent dat je mat overkwam, terwijl 10 betekent dat je iedereen omvergeblazen hebt. Klim stap voor stap de ladder op, en laat je publiek handen opsteken. Hoeveel mensen zagen je als “0”. Als “1”. Als “2”. Zo verder naar 10.

## ✦ Uit je gevoelens ✦



Heel mild  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
Driftkikker

Jouw ervaring \_\_\_\_\_

Hoe anderen je zagen \_\_\_\_\_

Van alle oefeningen in dit boek, is deze traditioneel degene waarvan mensen die stotteren het meest geschokt zijn over de resultaten van de feedback van het publiek. In het algemeen verschilt het 3 à 4 punten met onze eigen perceptie en die van anderen. In de regel...

Voelen wij ons boos wanneer anderen ons zien als geërgerd.

Voelen wij ons razend wanneer anderen ons zien als boos.

Voelen wij ons arrogant wanneer anderen ons zien als krachtig.

Voelen wij ons luidruchtig, wanneer anderen ons zien als energiek.

We zijn zo geneigd bang te zijn dat we te boos overkomen... te sterk...te krachtig... dat we onze percepties hebben aangepast en onszelf begrenzen.

Dus let op wat je hebt opgemerkt tijdens je speech. Voelde het gek om los te laten? Voelde je je dom? Vreemd? Buiten je rol? Hoe zagen anderen je *werkelijk*? Misschien moet je je eigen overtuigingen over wat wel en niet gepast gedrag is eens onderzoeken.

Het punt is – het is prima om met veel gevoel te spreken, niet alleen boosheid, maar *iedere* emotie. Je kunt zelfs een opmerkelijk nevenproduct ontdekken; namelijk dat wij die stotteren minder vaak blokkeren wanneer we deze gevoelens naar het oppervlak laten komen... en wanneer we die gevoelens *werkelijk gebruiken*, geeft dat onze spraak vitaliteit.

## SPEECH 7: MET OPZET STOTTEREN

O nee. Dit is de speech waar iedereen een hekel aan heeft. Om datgene te doen wat je al die jaren geprobeerd hebt te vermijden gaat tegen je gevoel in.

Dus waarom doen we het dan überhaupt?

Waarom zou je JE GROTE GEHEIM openbaar maken?

De goeroe zittend op zijn rots zei het al: "Je bent waar je tegen vecht". Hij bedoelt dat je een probleem eerst moet omarmen wanneer je er vanaf wilt komen. Accepteer het. Maak het onderdeel van je.

Alleen dan kan je beginnen met het los te laten.

## SOMMIGE PROBLEMEN KUN JE NIET OPLOSSEN

We denken steeds dat we ons gestotter kunnen OPLOSSEN alsof het een wiskundig probleem is. We denken dat we de spreekblokkades kunnen laten verdwijnen door ze te benaderen als iets wat geen onderdeel is van onszelf maar buiten ons ligt.

Dat gaat echt niet lukken.

Zeker, je kunt een bepaald gedrag *schijnbaar* laten verdwijnen door heel erg te focussen op het *niet* te doen – zoals gesuggereerd wordt in programma's als "fluency shaping" – maar ook al brengt dit proces je één stap verder... als je niet ook de lijm oplost die het probleem bijeenhoudt...zal het gedrag terugkomen.

Waarom is dat?

Heel simpel. Om een probleem op te lossen, moet je het blijven creëren. (Anders heb je niets voor je om aan te werken.) Daarom is het – ironisch genoeg – zo, dat hoe harder je probeert het stotterprobleem op te lossen, hoe meer je de aanwezigheid bestendigt.

Het is kansloos.

Betekent dat dat problemen niet opgelost kunnen worden?

Zeker niet.

Allerlei problemen kunnen opgelost worden. Je kunt wel degelijk die lastige algebraïsche vergelijking oplossen. Je kunt zeker een oplossing vinden om je bedrijf te reorganiseren. Of waarheen de vakantie gaat volgend jaar. Dat komt doordat je niet probeert die problemen te laten verdwijnen.

Maar wanneer je iets probeert te laten verdwijnen, zoals stotteren, heb je een andere aanpak nodig.

Om iets te laten "verdwijnen" moet je het niet oplossen.

Je moet het ontbinden.

Dit is geen woordspelletje. Er zit een wereld van verschil tussen de twee benaderingen.

## OPLOSSEN VS. VERDWIJNEN

Wanneer je een probleem oplost (Eng: solve), blijft het onderwerp bestaan, hetzij in een andere of onherkenbare vorm.

Wanneer je het ontbindt (Eng: dissolve), verdwijnt het onderwerp omdat het ontmanteld is (zoals toen je klein was en je je Lego-auto uit elkaar haalde). Je hebt de verschillende onderdelen uit elkaar gehaald; nu is er ook geen wisselwerking meer. Het probleem is er niet meer omdat je de structuur vernietigd hebt.

Ter illustratie:

De tienjarigen Tom, Dick, Harry en Johnny vormen tezamen een jeugdbende die voortdurend voor narigheid zorgt. Je wilt hun activiteiten indammen. Hoe pak je dat aan?

Waarschijnlijk zal je weinig succes hebben als je met ze dealt als groep. Dat komt omdat er een bepaalde chemie tussen hen heerst dat moeilijkheden veroorzaakt. Hoe meer je ze als groep benadert, hoe meer je het bestaan van groep bekrachtigt. En hoe meer je het gedrag versterkt.

Maar als je ze beweegt tot het aansluiten bij een jongerenvereniging en ze betrokken worden in andere activiteiten, verdwijnt de "Tom, Dick, Harry en Johnny bende" in de grotere setting. De structuur waaruit de groep bestond bestaat niet langer. De "onderdelen" zijn uit elkaar gehaald en herplaatst in andere gebieden. De jeugdbende ... en het probleem... is verdwenen.

Nu, wat heeft dit alles met stotteren te maken?

Net zoals het vechten tegen de jeugdbende het bestaan ervan versterkt, zal het focussen op een spraakblokkade – het ertegen verzetten, ertegen vechten - zich alleen maar verder verankeren in je psyche.

Omdat je bent waartegen je je verzet, het voort laten bestaan van de houding van: "Ik doe alles liever dan stotteren in het openbaar" maakt alleen maar dat het probleem vast en zeker voor lang bij je zal blijven.

Zo, wat houdt je gevangen? Voor een gedeelte is het de weerstand om bepaalde gevoelens te ervaren als je blokkeert: gevoelens van angst, schaamte en verwarring.

Zou het dan misschien zo kunnen zijn dat je het probleem stotteren (niet het daadwerkelijke stotteren, maar de perceptie van wat er werkelijk gebeurt) zou kunnen ontbinden (verdwijnen) in een bredere context als je 1) als je jezelf toestaat om gevoelens te ervaren 2) onderzoekt of deze gevoelens echt zo onverdraaglijk zijn als je denkt dat ze zijn 3) ontdekt dat het jezelf toestaan van deze ervaringen het je een mate van controle erover geeft 4) open staat voor de andere, niet aan stotteren gerelateerde problemen die ook effect hebben op wat er werkelijk gaande is.

Je komt er misschien achter dat stotteren eigenlijk het product is van samengestelde problemen, zoals moeilijkheden rondom assertiviteit, een verward zelfbeeld, een weerstand om je gevoelens uit te drukken, slechte spreekmechanieken, enzovoort. Binnen deze context, waar je dacht dat je simpelweg een spraakprobleem had, wordt het getransformeerd tot een andere set van issues.

## PLEZIER HEBBEN MET EEN SPREEKBLOKKADE

Ongetwijfeld dacht je terwijl je de titel hierboven las: "Echt niet! Dat is als plezier hebben terwijl de tandarts in je kies boort."

Verrassing!

Als je echt betrokken bent, kun je plezier beleven aan alles, zelfs aan blokkeren. Door met opzet te blokkeren, kun je (wellicht voor het eerst) een gevoel van controle krijgen bij wat je aan het doen bent, en misschien ook een helderder idee ontwikkelen van wat een spreekblokkade nou precies is.

Tenslotte, een spreekblokkade overkomt je namelijk niet. Het is wat je zelf DOET. Het zijn specifieke spierbewegingen en gedragingen. En als je net als de meeste mensen die stotteren bent, heb je een heel onduidelijk beeld van wat die gedragingen zijn.

Het doel van deze speech is met opzet blokkeren; openlijk...bewust...met opzet. In plaats van dat je zo snel mogelijk uit elke blokkade probeert te ontsnappen, geef je jezelf de luxe de blokkades zo lang mogelijk aan te houden; zo lang als je het interessant kan houden. In feite wil je de blokkade overdrijven, niet afzwakken. Je wilt hem zodanig stretchen dat de vorm, gestalte en karakter je volledig duidelijk worden.

Je zal weerstand ondervinden om dit te doen. Maar voordat je in gewapende opstand komt, is het zinvol om deze vragen te beantwoorden:

Heeft de groep je al eens eerder zien blokkeren?

Hebben ze je ooit al eens ECHT horen blokkeren?

Ook al raakt je publiek niet van streek, zou jij dan alsnog streek zijn?

Als je antwoord ja is op de voorgaande vraag, waarom zou je van streek zijn?

Wat heb je te verliezen?

Wat staat je echt in de weg om deze oefening te doen?

## HET ECHTE PROBLEEM

Omdat we zoveel tijd van ons leven besteed hebben aan voor "normaal" door te gaan, is wat werkelijk in gevaar komt bij deze oefening ... ons zelfbeeld. Als we er echt over nadenken, zijn we het meest bang voor het niet "normaal" overkomen.

Maar nu de twist. De mensen in je groep zal het een worst wezen of je stottert of niet.

*Jij* bent diegene die het wel kan schelen. Omdat je probeert "goed" te zijn.

Voor *jezelf*.

Op het moment dat je je oude zelfbeeld opgeeft, maak je ongelooflijke veranderingen mogelijk. Deze speech gaat ook om het leren je zelfbeeld uit te breiden en daarin je incidenteel onvloeiende zelf in op te nemen.

Dat bevrijdt je van het gevangen zitten in een spel van tweepositie; van zowel "normaal" als "abnormaal" zijn. Dit zijn geen zinvolle labels, en ze drukken je in een hoek. In feite, de angst voor "abnormaal zijn" zou wel eens de sleutel kunnen zijn naar je weerstand.

Het leren met opzet te blokkeren stelt je in staat je zelfbeeld uit te breiden dat *zowel* je vloeiende als onvloeiende zelf bevat.

En het geeft je het fantastische gevoel in controle te zijn.

## BLOKKEREN ALS EEN VORM VAN KUNST

Dan nu de speech. Zoek een onderwerp; het hoeft nu geen onderwerp te zijn waar je bekend mee bent. Ieder onderwerp is goed – iets waar je twee à drie minuten over kunt praten.

Voordat je begint leg je aan je publiek uit dat je wilt dat ze na je speech applaudiseren evenredig naar hoe goed je hebt geblokkeerd. Hoe dramatischer, uitgerekt en overdrevener, hoe langer en luider het applaus moet zijn. Zeg ze dat het je intentie is dat het dak eraf gaat.

Er zijn drie dingen waar je je op wilt concentreren: (1) de stijl van blokkeren, (2) de duur van de blokkade en (3) de frequentie.

*Stijl.* Wat je gewoonlijk ook doet wanneer je blokkeert, doe het nu met opzet, overdrijf het. Als je je lippen op elkaar perst bij een “b” of “p”, pers dan ook echt je lippen op elkaar. En terwijl je dat doet, duw dan als een gek de lucht eruit.

*Wwwworstel.*

Je hoeft trouwens niet bloedserieus te zijn. Als je een komische noot wilt toevoegen, stop dan even, zeg “phew!” en worstel verder. Of bedenk zelf iets grappigs om de blokkade te accentueren en te overdrijven.

Als je de gewoonte hebt met je vingers te knippen of iets dergelijks om door een blokkade heen te breken, maak er dan een ritme van. Maak er syncopen van. Speel ermee. Maak plezier.

Terwijl je blokkeert, blijf bewust. *Verlies je aandacht niet.* Merk hoe het *voelt* om met opzet te blokkeren. En kijk naar je luisteraars – kijk echt – terwijl je blokkeert. Maak goed oogcontact.

*Frequentie.* Dit is je kans om verloren tijd in te halen, zeker als je iemand bent die gewoonlijk niet vaak blokkeert. Het is nodig om erachter te komen hoe het voelt om iedere drie of vier woorden te blokkeren. Dit is het tegenovergestelde van verstoppertje. Wees genereus met je blokkades. Blokkeer vaak.

*Duur.* Je zal jezelf ongetwijfeld moeten blijven vertellen dat je deze opdracht *niet* moet overhaasten. Je zal de neiging hebben om deze opdracht zo snel mogelijk af te willen raffen. Dat gaat lijnrecht in wat je wilt doen.

Omdat dit een oefening is in bewustzijn, moet je langer dan 2 microseconden in de ervaring blijven. Laat de blokkades duren. Stretch ze uit. Dat geeft je de kans om de blokkades door en door te voelen. We proberen altijd die ervaring te onderdrukken, af te kappen. Waardoor we nooit de kans krijgen om echt te weten waar het om gaat bij een blokkade. Probeer *exact* te doen wat je altijd doet als je blokkeert.

Wanneer je met opzet blokkeert, ben *jij* in controle. Dus oefen met de controle. Kom erachter hoe goed het voelt om de touwtjes in handen te hebben. Zeker, je hart zal te keer gaan. Misschien word je wel rood. En misschien voel je je wel gek en... waag het te zeggen... stom. Maar je wordt niet zo gezien door je publiek. Ze zullen onder de indruk zijn van je vermogen om rechtop in het hol van de leeuw te wandelen, en de leiding nam.

Als je klaar bent, geniet dan van je welverdiende applaus. Als je er echt voor gegaan bent, zal het dak er *echt* vanaf gaan.

## NOG ÉÉN DING TE GAAN

Er is een geneigdheid zo opgelucht te zijn dat deze opdracht klaar is dat je het uit je bewustzijn schuift zo de kosmos in.

Doe dit niet.

Onthoud dat je bezig bent met het veranderen van je houding ten opzichte van je onvloeiende spraak. Dat wat je ook gevoeld of ervaren hebt, maak het onderdeel van jezelf. Dat is de route naar een breder, allesomvattend zelfbeeld. Een beeld dat je in staat stelt tevreden te zijn met jezelf. Wat er ook gebeurt.

Om de details te helpen onthouden als je weer thuis bent, schrijf alles op wat je je kan herinneren. Haal terug wat het makkelijkst was, en wat moeilijkst. Wat was echt grappig. Welke gedragingen en concepten zijn op losse schroeven komen te staan. Denk in de dagen die volgen na over wat je hebt ervaren en wat het betekent.

En sta er bovenal bij stil dat je iets gedaan hebt waar 99% van diegenen die stotteren de moed niet voor hebben.



## SPEECH 8: GEBRUIK JE LICHAAM

Deze oefening gaat erom jezelf meer relaxt te voelen als je voor een publiek staat. In feite heb je al het een en ander in Speech 1 gedaan – het toe-eigenen van de ruimte op het podium - wat we nu weer gaan doen.

Zoals je weet is er niets vervelender dan dat je stil moet staan wanneer je nerveus bent. Het is niet voor niets dat een aanstaande vader altijd ijsbeert in de wachtkamer. Als hij stil zou moeten zitten zou hij waarschijnlijk zelf bevallen.

Dus wat doet de gemiddelde persoon als ie voor mensen spreekt? Hij staat stil. Doodstil.

Hij beweegt zijn benen niet.

Hij beweegt zijn armen niet.

Hij beweegt geen enkel lichaamsdeel.

Hoogstens houdt hij zich krampachtig vast aan het kathedr als ware het een reddingsboei, terwijl zijn emoties tevergeefs vechten om te worden bevrijd.

Dat is de moeilijke manier.

Het komt weer neer op onze genetische neiging doodstil te staan als er gevaar dreigt. Het is absoluut logisch om niet te bewegen als er een boze stier passeert. Je wilt zijn aandacht niet trekken. Maar bedenk hoe tegenstrijdig en belemmerend het is om een speech te houden terwijl je tegelijkertijd niet wilt dat de mensen notitie van je nemen.

Je doet jezelf teniet.

Je probeert tegelijkertijd zichtbaar en onzichtbaar te zijn.

En deze situatie – waarin twee krachten in tegengestelde richting aan je trekken – is precies de omstandigheid dat je aanzet tot blokkeren.

## LAAT BEWEGING JE LOSSER MAKEN

Het doel van opdracht 8 is om te ontdekken hoe leuk het is om te bewegen terwijl je praat. Je doet dit door een 'hoe te' - speech te houden.

Een 'hoe te' -speech legt uit hoe je iets moet doen. Hoe een auto onderhouden. Hoe een hek te maken. Hoe je een golfclub zwaait of een parachute opvouwt. Hoe een goede massage te geven.

Het is duidelijk dat je geen van deze onderwerpen recht kunt doen zonder te laten zien waar je het over hebt. Dat betekent dat je in actie moet komen.

Je wilt dat je luisteraars een sterk, duidelijk visueel beeld krijgen van alles wat je zegt. Ze moeten die golfclub in je hand of de auto waaraan je werkt, kunnen 'zien'.

De enige manier waarop je deze beelden kunt communiceren, is door de activiteiten uit te voeren alsof je ze daadwerkelijk doet. Hoe vollediger je ze uitvoert, hoe duidelijker deze beelden zullen zijn.

## HET MAKEN VAN EEN SPEECH

Om echt effectief te zijn, helpt het je bewegingen te overdrijven, dus gebruik veel 'lichaamstaal'. Doe alsof je publiek een halve mijl verwijderd is en de enige manier om je acties duidelijk te laten zien, is als je elke beweging iets groter maakt.

Wat is je onderwerp? Hoe ontstopte je de badafvoer? Mooi! Zorg ervoor dat er veel actie in zit. Zorg ervoor dat het een onderwerp is dat beweegt, de hele speech door.

Als je bijvoorbeeld beschrijft hoe je een lekkere Mulligan-stoofpot kookt, haal dan pantomime de pot uit de kast. Waar is de kast aan de rechterkant? Loop ernaartoe en open de deur. Voor hoeveel mensen ga je koken? Twee? Tien? Zorg ervoor dat mensen een idee hebben van hoe groot de pot is als je hem draagt. Praat nu met ons over de ingrediënten die in de stoofpot gaan en laat zien hoe elk item moet worden gesneden. (Vergeet trouwens niet om de groenten te wassen voordat je ze in de pan doet.) Als alles in de pan zit zet je hem op het fornuis op het vuur. Als jij iemand bent dat graag een voorproefje neemt terwijl de stoofpot suddert, laat ons dan zien hoe je het doet. Neem een denkbeeldige lepel en schep wat uit de pan. Ruik eraan, snuif diep. Mmmmmmmmm, dat komt rechtstreeks uit de hemel. Proef en geniet van de rijke, volle smaak. Laat ons meegenieten! Laat ons zien wat je doet.

Tegen de tijd dat je speech voorbij is, zouden je luisteraars er een moord voor doen om te worden uitgenodigd voor het diner.

## WAT HEB JE ERVAREN?

Was het leuk om tegelijkertijd te praten en te bewegen? De meeste mensen vinden het een beetje vreemd, alleen omdat ze gewend zijn stil te staan op het podium en zich aan het kathedraal vast te klampen of hun handen achter hun rug te verbergen.

Het kan dus onnatuurlijk hebben aangevoeld. Maar het was waarschijnlijk plezieriger. Als mensen zich op hun gemak voelen, bewegen ze. Je bewoog; ergo, je psyche kreeg de boodschap dat alles in orde was.

Er is geen vervolgoefening op deze speech, omdat de inzichten en ervaringen die je nodig had, afkomstig zijn van het doen van deze oefening. De feedback van andere mensen zal niet veel helpen. Deze speech is gewoon bedoeld om je lichamelijk losser te maken en suggereert dat je niet stil hoeft te staan als een bang hert wanneer je met mensen praat.

Lichaamstaal helpt mensen los te laten. Probeer de volgende keer dat je spreekt je handen, je armen en je hele lichaam te gebruiken. Het werkt echt.

## SPEECH 9: INTERACTIE MET EEN PUBLIEK

Een van de beste reclamecampagnes die in tien jaar zijn uitgekomen, is AT&T's 'Reik uit en raak iemand aan'. Op een aangrijpende tv-spot die in Frankrijk is opgenomen, neemt een jongeman op het perron van een treindepot afscheid van zijn familie. Naar het zich laat aanzien, zal dit een lange scheiding zijn. Het afscheid is bedroefd. Stoom van de locomotief wervelt en vertroebelt de jonge man terwijl hij zijn ouders omhelst. Dan is hij weg. Maar niet helemaal en niet voor altijd. De tijd gaat voorbij. De telefoon gaat over bij zijn ouders. Het is de zoon die belt. Hij reikt uit, voorbij een oceaan, voorbij een land, om de mensen aan te raken waar hij om geeft.

Telefoneren over lange afstanden kan geografische barrières wegnemen. Maar er zijn ook andere belemmeringen; bijvoorbeeld de psychologische afstand die bestaat tussen de spreker en zijn publiek.

Een van de beste manieren om deze barrière te doorbreken, is door uit te reiken en jezelf actief te betrekken bij je publiek. Hoe? Het kan van alles zijn, van het stellen van vragen over het onderwerp tot het houden van man-on-the-street interviews met leden van je publiek. Het verwarmt niet alleen de ruimte, het is eigenlijk ook leuk omdat je je luisteraars op een persoonlijk niveau betreft.

## DE KRACHT OM UIT TE REIKEN

De meeste sprekers isoleren zichzelf binnen een beschermende cocon. Ze zijn zo verstijfd van het publiek dat ze een barrière opwerpen die hun stem doorlaat, maar weinig anders.

Als je dit doet terwijl je spreekt, heb je gemerkt hoe alleen je je voelt. Helemaal alleen en geïsoleerd voor je luisteraars.

Speech Number 9 biedt je een techniek om uit deze cocon te breken, een manier om de spreekervaring warmer en persoonlijker te maken.

Degenen onder ons die stotteren hebben altijd geprobeerd de spreekervaring te depersonaliseren omdat het pijnlijk was. We wilden de gevoelens niet meer voelen dan nodig was. We wilden met niemand in contact staan terwijl we die verschrikkelijke blokkades ervoeren.

Dus trokken we ons terug. En die houding, die terughoudendheid, is precies wat helpt om onze spraakblokkades te creëren en te bestendigen.

Maar we kunnen spreken leuk maken door het persoonlijke contact weer in te voeren - op onze voorwaarden! - onder omstandigheden waarin we de controle behouden.

We kunnen dit doen door manieren te vinden om met het publiek om te gaan. Denk aan Monte Hall over 'Laten we een deal sluiten'. Monte deed niets anders dan non-stop communiceren met zijn publiek voor de hele periode van 30 minuten. Als hij geen \$ 50 betaalde voor iemands vulpen, bood hij aan om de winst van \$ 1000 van een deelnemer te ruilen voor de goodies achter deur drie.

Je hebt misschien gemerkt hoe comfortabel iedereen eruitzag. Hoewel de deelnemers gekleed waren in schandalige kostuums en handelden op een manier die hun kinderen deed ineenkrimpen, leek niemand zelfbewust. Ze hadden geen tijd om erbij stil te staan, omdat ze verstrikt waren in het geklets, non-stop geven en nemen met Monte Hall.

Dat is wat interactie met het publiek doet. Het brengt zowel de spreker als het publiek bij elkaar. Het helpt je om je zelfbewustzijn te verliezen. Het maakt spreken leuker.

Op een persoonlijke manier communiceren met uw publiek kan eng voor je zijn. Dat komt alleen omdat je het misschien nog nooit eerder hebt gedaan.

## IN CONTACT KOMEN MET JE KRACHT

Wanneer je vragen opgooit naar het publiek of hen aanmoedigt op andere manieren deel te nemen, bevind je je in een machtspositie. Het is dus belangrijk om je bewust te blijven van hoe dit je doet voelen.

Meestal hebben degenen onder ons die stotteren gemengde gevoelens over onze eigen kracht. We zijn erdoor aangetrokken en tegelijkertijd bang. We fantaseren wat we zouden doen als we vloeiend zouden praten. We zien hoe we dan dingen voor elkaar krijgen, ons leven efficiënt beheren en misschien zelfs een leider zijn. Maar als we de kans krijgen om een krachtigere rol te spelen, houden we ons in.

Misschien vindt iemand ons niet leuk.

Misschien neemt iemand aanstoot omdat we 'dingen proberen te regelen'. We hebben zo'n grote investering in aardig zijn dat we aarzelen om risico's te nemen anderen van streek te maken door hun ruimte binnen te dringen.

Dus een gezaghebbende rol spelen met je publiek kan je je ongemakkelijk doen voelen. Daar is niets mis mee. Wat je gewoon doet, is ervoor kiezen om die ongemakkelijke gevoelens te hebben als ze naar voren komen tijdens opdracht nummer 9. Dan kan je het gevoel ervaren dat je de hele ervaring beheerst.

## EEN GESPREK SELECTEREN

Er zijn verschillende soorten speeches waarbij interactie met het publiek plaatsvindt. We geven je een paar voorbeelden.

Vraag en antwoord.

Deze ken je al van je schooljaren. Het doel van dit gesprek is meestal het opleiden van je publiek. Een manier om ze erbij te betrekken is om ze als het ware 'de lege plekken in te laten vullen'. Het publiek is geneigd achterover te leunen en de spreker al het werk voor hen te laten doen. Dat is makkelijker. Dit wil niet zeggen dat ze niet meer betrokken zouden willen worden. Het is gewoon dat dit moeilijk te doorbreken is.

Om je publiek meer te betrekken, moet je vragen vinden die respons stimuleren. Vragen kunnen betrekking hebben op ...

**Informatie** - "Weet iemand wat de grootste rivier ter wereld is?"

**Menselijke natuur** - "Als ik nu een pistool op je zou richten, wat zou je dan doen?"

**Perceptie** - "Kijk goed naar deze inktvlek. Wat zie je?"

**De toekomst** - "Wat denk je dat er zou gebeuren als de wereld zonder fossiele brandstof zou komen te zitten?"

Je wilt je luisteraars provoceren. Je wilt dat ze met je communiceren. De intimiteit die hierdoor ontstaat, zal je zelfbewustzijn helpen verminderen en je spontaniteit vergroten. Je zult ook merken dat elke keer dat je stopt en een andere vraag stelt, het energieniveau in de zaal nog een graad stijgt. Dat helpt om de aandacht vast te houden.

*Lichamelijke betrokkenheid.*

Dit brengt je een stap verder dan eenvoudige vragen en antwoorden. Het roept luisteraars op om daadwerkelijk uit hun stoel op te staan en iets te doen. Dit lijkt misschien eng. Immers, als je van oudsher een muur tussen jou en je luisteraars hebt gebouwd, breek je die muur nu af.

Je verhoudt je op een veel persoonlijker niveau met je luisteraars. Je stelt jezelf echt op als commandant.

Hoe kan je leden van het publiek laten helpen met jouw presentatie? Keuze van onderwerp speelt een grote rol. Speeches die oproepen tot deelname van het publiek kunnen zijn ...

- a) **Demonstraties.** Geef je een demonstratie over hoe je een vlag goed moet vouwen? Dan heb je iemand nodig die het andere uiteinde vasthoudt.
- b) **Magie.** Elke tovenaars heeft een helper nodig om de kaart te kiezen, het touw door te snijden of onder de beker te kijken naar de bal die er nooit is.
- c) **Man-on-the-street interview.** Dit is een oude favoriet. Laat de persoon gaan staan terwijl je hem interviewt. Het geeft je een groter gevoel van leiding te hebben.
- d) **Mensen gebruiken als visueel hulpmiddel.** Als je bijvoorbeeld een speech houdt over het verlichten van spanning, wil je misschien dat iemand opstaat om te laten zien waar de meest voorkomende spanningspunten zich bevinden.

Je snapt het idee. Er zijn letterlijk honderden manieren om jouw publiek fysiek te betrekken.

## JE ZELFBEELD UITDAGEN

Opdracht 9 kan de manier waarop je jezelf altijd hebt gezien uitdagen, omdat het je aanmoedigt om echt contact te maken met het publiek. Als je beeld dat is van 'de stotteraar die stil zit en nooit iemand stoort', dan zal persoonlijke interactie met je luisteraars waarschijnlijk een stemmetje stimuleren dat zegt: 'Ik ben mezelf niet'.

Maar is dat zo? Ben je echt niet 'jij'?

Het hangt ervan af wat je met 'jij' bedoelt.

Als je het beperkende zelfbeeld bedoelt dat je hebt gemaakt en dat je vertelt wie je zou moeten zijn, dan is het waar. Je bent niet die 'jij'. Maar als je met 'jij' de persoon bedoelt die heeft gekozen om plezier te hebben met het publiek, dan is het natuurlijk de echte jij.

Hoe weet je dat?

Omdat alles wat je doet, zelfs als je het gevoel hebt dat je acteert, een verlengstuk is van de echte jij. Anders had je het niet kunnen doen.

Ieder van ons bouwt een zelfbeeld op dat ons vertelt "wie we zijn". Dit beeld van onszelf helpt ons in het leven te kunnen oriënteren en focus te geven. Alles wat dit beeld uitdaagt, beschouwen we als een bedreiging voor ons welzijn. (Check it out. Als we niet zeker weten wie we zijn, hoe voelen we ons dan? Angstig en verward.) Maar een zelfbeeld dat te smal is om de volledige reikwijdte van onze persoonlijkheid op te vangen, houdt ons gevangen. Het dwingt ons om onze activiteiten in te perken, zodat we blijven handelen volgens dat karakter.

Aan de andere kant, als we ons zelfbeeld kunnen verbreden om alle verschillende kanten van onszelf te accommoderen, zelfs de kanten die we niet graag willen laten zien, dan het is heel goed mogelijk om al deze rollen te spelen en onszelf daar comfortabel bij te voelen.

Bij elk van deze oefeningen wordt je gevraagd buiten je comfortzone te treden en iets nieuws te proberen. Dit kan je in eerste instantie ongemakkelijk maken. Deze gevoelens van ongemak zijn echter volkomen terecht. Je hoeft alleen maar de oefeningen steeds opnieuw te doen totdat het gedrag bekend wordt en je gewend raakt om jezelf in deze nieuwe rollen te zien. Alleen dan zullen ze een welkom en acceptabel onderdeel van de 'echte jij' worden.

## SPEECH 10: MENSEN AANZETTEN TOT ACTIE

Als je in oktober 1988 naar ABC-TV hebt gekeken, heb je misschien de show van een uur gezien die de carrière vierde van de unieke 39-jarige Dar Robinson. Als je Dar tegen het lijf was gelopen in de supermarkt, dan had je hem gezien als een typische buitenwijk bewoner, weet je, het soort man dat in de stad werkt in een witte-boordenbaan; misschien een effectenmakelaar of een opkomende jonge bestuurder. Een gewone man met een vrouw en twee kinderen. Iemand die je bij je volgende barbecue zou willen uitnodigen vanwege zijn innemendheid en snelle glimlach. Als je er verder over nagedacht had, zou je hem misschien hebben gecast als iemand wiens grootste plezier was het coachen van Little League of het spelen van een partijtje low-80's golf. Maar Dar was alles behalve gewoon. Op 39-jarige leeftijd was hij de grootste stuntman van Hollywood.

Dar was de waaghals die zichzelf uit een 16 verdiepingen tellend kantoorgebouw in de film van Burt Reynolds, 'Sharkey's Machine', gooide.

Dar was wereld recordhouder van het maken van de hoogste sprong zonder parachute (311 feet) op een luchtkussen. Een opmerkelijke gebeurtenis dat is gefilmd door Knotts Berry Farm in California. Zijn stunts waren werkelijk buitengewoon en wanneer hij er niet voor werd betaald zijn nek te riskeren, zocht hij naar eigen uitdagingen, zoals het springen vanaf de top van het Noord Amerikaanse hoogste bouwwerk - Toronto's Canadian National Tower - slechts verzekerd door een dunne kabel dat een val zou moeten tegenhouden. Waarom noemen wij Dar? Omdat hij tot een van de weinigen behoort die met regelmaat uit z'n comfortzone stapte door het opzoeken van gevaarlijke situaties. De meesten van ons gaan de andere richting uit. Wij zetten ons leven op de automatische piloot, een veilige, voorspelbare wereld en doen wat we kunnen doen, al naar gelang de huidige situatie.

Dus, als we een speech houden met als doel mensen tot actie te bewegen, moeten we wegen zien te vinden om de mensen uit hun comfortzone te trekken ... te lanceren ... en zoals je waarschijnlijk al hebt ontdekt, is dat geen geringe prestatie.

## LAAT MENSEN ZORGEN

Denk eens terug aan toen je een kind was. Herinner je de tijd dat je een cavia wilde of een super waterpistool of een hele dure Barbie pop met zes verschillende outfits?

Hoe kreeg je dat voor elkaar?

Het geheim was om je ouders zover te krijgen in hun zorg voor je om actie te ondernemen. Je moest ze deelgenoot maken van je verlangen. Begrijp dat je ouders het best vonden dat je het huisdier, het pistool of de pop niet had. Je moest ze er ongemakkelijk over laten voelen. Je moest ze uit hun comfortzone duwen.

Dit is precies waar onze laatste speech over gaat: mensen uit hun zelfvoldaanheid schudden, hen genoeg zorgzaamheid voor je laten opbrengen zodat ze bereid zijn actie te ondernemen.

Om mensen tot actie aan te zetten, moet je eerst iets vinden - een kans, een oorzaak, een probleem - waar je je betrokken bij voelt. Wat zou dat kunnen zijn? Hier zijn enkele typische kwesties waar je publiek mogelijk toe bereid is om actie te ondernemen.

- Neem contact op met lokale scholen over het ophangen van een NSA-poster en/of het helpen promoten van de National Stuttering Awareness Week
- Schrijf hun senator of congreslid over ieder onderwerp van belang.
- Doe een donatie aan een bepaald goed doel.
- Laat iedereen een persoonlijk contract ondertekenen waarin ze ermee instemmen iets voor zichzelf te doen waar ze nooit eerder aan toe kwamen.
- Neem die weekendvakantie die ze constant hebben uitgesteld.

Je snapt het idee. Wat je ook kiest, vind iets waar je nu enthousiast over bent. Er is een bijna ijzersterke regel dat niemand meer om een kwestie geeft dan jij. Dus jij bent het rolmodel. Als je gelovigen van je publiek wilt maken, moet je laten zien dat je ook een gelovige bent.

## JE OVERTUIGINGEN GEVEN JE KRACHT

Mensen zijn kuddedieren. Ze bewegen zich in de richting van de groep. Elke charismatische leider in de geschiedenis, van Ghandi tot Hitler tot Roosevelt, wist dit. Dit wil niet zeggen dat de gemiddelde man die naast je in de bus zit, geen bepaalde ideeën heeft over of zijn zoon in de gezinsauto mag rijden of dat zijn dochter op haar veertiende mag daten. Dat heeft hij wel. Hij maakt zich misschien zelfs zorgen over het milieu, nucleaire proliferatie of andere zaken van de dag.

Maar er zijn zoveel dingen waar hij zijn energie aan wil besteden. En al het andere ... dat wil zeggen, alles wat hem niet direct persoonlijk raakt ... is hij bereid over te laten aan anderen.

Bijgevolg geven jouw sterke meningen en overtuigingen je een enorme macht. Als je je boodschap kunt vertalen in termen die je publiek persoonlijk raakt en je overtuigingen voorop staan, geeft dat de kracht om actie te ondernemen. Dan hoef je ze alleen maar te vertellen wat ze moeten doen. Vergeet niet dat je overtuiging de zaak geloofwaardig maakt. Je enthousiasme en overtuiging zijn aanstekelijk. Dus neem iets waar je je geïnspireerd door voelt, iets dat gedaan moet worden, en maak dat het onderwerp van je speech.

## MOTIVEREN VAN MENSEN OM IN ACTIE TE KOMEN

Elke goede verkoper kan je vertellen dat er twee basisonderdelen zijn om een verkoop te doen: ten eerste moet je het verlangen creëren en ten tweede moet je omgaan met weerstand. Verzet kan nu verschillende vormen aannemen. Er is weerstand die ontstaat door angst om iets te doen. De gedachte aan het houden van deze speech, zal ongetwijfeld een zekere weerstand oproepen die voortkomt uit innerlijke dialogen zoals ...

"Ik wil deze extra stress niet. Ik heb al zoveel stress."

"Ik ben er nog niet klaar om dit aan te gaan."

"Dit is een stomme oefening."

"Ik heb het te druk."

Er komt ook weerstand op omdat een persoon het moeilijk vindt om iets te rechtvaardigen dat hij of zij wil doen. We kennen allemaal de innerlijke stem die zegt ...

"Maar ik heb geen derde tv nodig."

"Er zitten te veel calorieën in een roomijsje."

"Ik moet echt niet ophouden om de film om 1 uur 's nachts af te kijken."

Dit is de reden waarom enthousiasme zo belangrijk is wanneer je mensen probeert aan te zetten tot actie. Je logische argumenten kunnen hen de "redenen waarom" geven om iets te doen, maar het is jouw enthousiasme dat mensen de kracht geeft om hun angsten opzij te zetten. Het zorgt ervoor dat ze zich geen zorgen hoeven te maken over zichzelf door iets anders belangrijker te maken.

Als mensen zich zorgzaam voelen, zijn ze bereid te handelen. Denk maar aan de vader die in de rivier springt om te voorkomen dat zijn kind stroomafwaarts wordt afgevoerd. Zou hij normaal zo zijn leven riskeren? Tenzij hij Dar Robinson was en zelfs Dar zou zichzelf pas na weken en maanden voorbereiding een gevaarlijke situatie aangaan. Maar de vader van het

kind heeft iets belangrijker gemaakt dan zijn eigen angsten. Die zorgzaamheid zet aan tot inspanning.

Dus hoe zorg je ervoor dat mensen handelen?

Zoals we al zeiden, moet je iets vinden waar jij om geeft, en dan manieren vinden om die zorg met je publiek te communiceren. Hoe doe je dat? Nou, om te beginnen wil je niet verstijfd voor je publiek staan, met je armen tegen je zij geklemd en monotoon praten. Op die manier kan je niet overbrengen wat je voelt.

Je zult overtuigender overkomen als je ...

het jezelf gemakkelijk maakt door je ruimte te claimen

je uitspreekt zodat je energie kan stromen

je je emotie verhoogt door intonatie en toonhoogten aan je stem toe te voegen

drama creëert door pauzes toe te voegen

ze in de ogen kijkt zodat ze weten dat je het meent

je emoties laat zien

expres stottert om te benadrukken dat je de baas bent

je lichaam gebruikt om nadruk te creëren

communiceert met je publiek om de barrières te doorbreken.

Met andere woorden, dit is de speech waarin je alles kunt gebruiken wat je in deze handleiding hebt geleerd en geoefend. Het is je kans om echt plezier te hebben in spreken en om te ontdekken dat de enige beperkingen die je hebt die zijn die je jezelf oplegt. Trek dus alles uit de kast en vergeet niet om plezier te hebben.

## HEB JE DE VERKOOP VOLBRACHT?

Laten we eens kijken of je boodschap is doorgelopen. Van alle speeches uit de handleiding is dit de moeilijkste om resultaten te boeken, omdat je het van je luisteraars vraagt om het hoogste offer te brengen. Je vraagt hen om uit hun comfortzone te komen, dus voel je niet vervelend als er niemand was die zijn chequeboek tevoorschijn haalde of zich aanmeldde om een persoonlijke draak te verslaan.

Immers, als je een publiek binnen een paar minuten zover zou kunnen krijgen om in actie over te gaan, dan zou je als spreker veel gevraagd zijn en al een gezond salaris van zes cijfers verdienen.

Laten we echter kijken welk effect je wel had. Misschien veranderde je hun apathie in milde interesse. Of hun milde interesse in nieuwsgierigheid. Zelfs als er niets is gebeurd, is dat ook prima. Je hoeft alleen maar te ontdekken of iets dat je hebt gedaan effect had.

In plaats van deze oefening te beoordelen op een schaal van 1 tot 10, ga je mensen gewoon vragen om zichzelf in een van de vier categorieën te plaatsen. Ofwel waren ze (1) onbewogen, (2) lichtelijk geïnteresseerd, (3) zeer geïnteresseerd of (4) overgehaald om tot actie over te gaan. Dus lees ze de vier categorieën voor, vraag hen om te kiezen welke bij hun reactie past en noteer hoeveel stemmen iedere categorie heeft.



Niet  
Gemotiveerd

Mild  
geïnteresseerd..

Sterk

Bereid  
tot actie

Jouw ervaring \_\_\_\_\_

Hoe mensen stemden \_\_\_\_\_

Moeilijk hè, om mensen ertoe te bewegen actie te ondernemen. Nu kan je de tv-reclames die kijkers overtuigen om hun zuurverdiende geld uit te geven aan keukenproducten waarvan ze ook zonder kunnen, meer waarderen. Het is een echte kunst, mensen tot actie aanzetten. Maar geef jezelf een schouderklopje (of laat een vriend dat doen) omdat je moedig genoeg bent om ver buiten je eigen comfortzone te opereren. En feliciteer jezelf omdat je het soort rolmodel bent dat anderen zal helpen zich verder te wagen dan hun eigen comfortgebieden.

We zijn aan het einde van onze oefeningen gekomen, maar hopelijk is dit niet het einde van je experimenten met de technieken voor spreken in het openbaar. Er is en zal veel discussie zijn of stotteren een genetisch of een psychologisch probleem is. Maar terwijl dat issue op andere slagvelden wordt uitgevochten, kun je heel veel doen om van spreken een bevredigende en, ja, leuke activiteit te maken.

Al deze oefeningen zijn ontworpen om je de ervaring te geven van de leiding hebben en in controle te zijn van je spreekervaring. Het is waar dat je mogelijk niet de volledige controle over je spraakblokkeringen kan uitoefenen. Maar de volgende keer dat je voor mensen staat, kan je het zelfvertrouwen voelen dat je krijgt als je de leiding neemt en in controle bent van veel andere aspecten van je ervaring. Je hoeft niet vloeiend te zijn om het gevoel te hebben dat het 'jouw show' is.

Het kan echter zijn dat hoe meer je je geen zorgen meer maakt over vloeiendheid en hoe meer je je richt op wat spreken leuk maakt, hoe vloeiender je spraak zal zijn.

Dus gefeliciteerd. Door je een weg te banen door deze speeches, heb je een belangrijke stap gezet in de leiding nemen over je eigen stotteren.

Maar waarom zou je nu stoppen?

Net als in een carrousel heb je de mogelijkheid om te ontdekken dat deze oefeningen nog leuker worden als je weer een rondje maakt.