

bewegen binnen eigen
bewegings ruimte



blanco feicht

vloeiend
bewegen



breeduit staan

armen & benen
gespreid



veel ruimte
in nemen



HAL LOOO

hoort
u
mij?

Spreeken in het openbaar: alleen van het idee al raken velen van ons in de stress. Waardoor we te lief en onzeker – of juist te *bitchy* – overkomen en de boodschap verloren gaat. Journaliste Nienke Pleysier volgde een presentatietechnieken-workshop en geeft de slimste trucs prijs (vooral niet te veel lachen!).

Ons aller Agnes Kant zal niet herinnerd worden, en dan blijven we heel netjes, om haar fijne uitstraling en beheerste manier van spreken. Haar optreden in het lijsttrekkersdebat voor de gemeenteraadsverkiezingen (terug te vinden op YouTube onder *Kant vs Rutte*) behoort zelfs tot de meest pijnlijke uit de recente geschiedenis van vrouwelijke televisieoptredens. We schrijven voorjaar 2010. Zes lijsttrekkers staan in een warme televisiestudio tegenover elkaar. Het debat is lekker op gang als Agnes capituleert. Wilders pareert een aanval van Rutte met een honende glimlach waarop Agnes met de haar zo typerende lichtelijk overslaande stem reageert op beide heren. Voor ze haar zin kan afmaken, wordt ze bruto *overruled* door Rutte. We zien haar kijken. Blik: getergd. Ze roept nog iets. Tevergeefs. Wat nu, lijkt ze te denken. Wat moet ik doen om gehoord te worden? En dan weet ze het. Gewoon, net als wanneer er thuis aan de keukentafel niemand luistert, heel hard 'Hallooo?!' roepen. En dat doet ze. Haar louter mannelijke debatgenoten deinzen quasi-verschrikt achteruit. Dit wordt scoren, zie je ze denken. Met zijn hand nonchalant in de zij echoot Rutte jolig terug: 'Hallooo!' Iedereen lacht. Dan doet Agnes iets wat haar wanhoop niet beter had kunnen illustreren. Van haar handen maakt ze een roepstoeter en met een van frustratie doordrenkte stem blèrt ze: 'We hadden het over macho's, mag ik ook ►

Ik benijd ze: van die stoere types die met een **jaloersmakende nonchalance** een geestig verhaal afsteken, balancerend op geweldige hakken

even?!' Drie dagen later maakt ze haar aftreden bekend. Het was Agnes maar niet gelukt om zich van haar zure imago te ontdoen. Ter compensatie werd de immer goedgehumte Emile Roemer, in zijn vrije tijd lid van een vrolijk dweilorkest, door de SP naar voren geschoven. Agnes worstelde, net als veel andere vrouwen, met haar uitstraling. Ze kwam niet over zoals ze graag wilde, waardoor haar boodschap verloren ging. Dat herken ik. Maar waar Agnes ging schreeuwen als ze zich niet gehoord voelde, hou ik mijn mond. Dat doe ik ook in situaties waarin ik me niet senang voel, waardoor ik liever en bescheidener overkom dan ik me daadwerkelijk voel. Ik was een jaar of 14 toen ik een weekje op hockeykamp ging. In mijn beleving bevond ik me in het gezelschap van louter zeer welbespraakte en bijdehante jongens en meisjes, die op de bonte avond zonder enige terughoudendheid hilarische acts improviseerden en voor een volle zaal schaamteloos vieze liedjes voordroegen. Met samengeknepen billen keek ik toe, vurig hopen dat ze mij zouden overslaan. Dat gebeurde uiteraard niet. Maar mijn moment in de spotlights heb ik vakkundig verdrongen. Klaarblijkelijk heeft mijn geheugen dit weinig glorieuze moment in een ontoegankelijk hoekje opgeslagen, want ik herinner me er niks van. Na afloop van de week kregen we een liedjesboekje, waarin we afscheidsboodschappen aan elkaar schreven. En Floor, de allerknappste jongen van het kamp, schreef in mijn boekje een boodschap die van groot inzicht getuigde: 'Nienke, *don't be afraid to speak out loud*. Het is niet erg om voor lul te staan. Dat heb ik ook zo vaak.'

DUIVELS DILEMMA

Jong geleerd, zou je denken. Maar niets is minder waar. Mezelf laten horen is nog steeds niet mijn sterkste punt. Vandaar dat ik vrouwen (en uiteraard ook mannen) benijd die de gave van het gesproken woord bezitten. Van die stoere types die tijdens een huwelijksdiner kordaat tegen hun glas

tikken, de tafel om stilte manen en met een jaloersmakende nonchalance een geestig en ontroerend verhaal afsteken, ondertussen balancerend op geweldige hakken. Vrouwen die al bij de eerste zin het publiek aan hun voeten hebben, niet zozeer om wat ze zeggen, of omdat ze *striking beauties* zijn, maar door iets wat zich moeilijk laat vangen. Hun manier van bewegen, kijken en praten maakt dat je wilt horen wat ze te zeggen hebben. Jammer genoeg zijn er niet zoveel van dit soort vrouwen. In de Nederlandse politiek zijn ze schaars, zeker nu Femke de arena heeft verlaten. En op televisie? Zo heel af en toe schuift er weleens iemand bij *Pauw & Witteman* aan die aandacht afdwingt, maar vaker veranderen de vrouwelijke tafelenoten in ongevaarlijk kirrende kindvrouwtjes of in sexloze mevrouwen. Wellicht een ietwat gechargeerd beeld, maar toch. Wij worstelen maar al te vaak met onze uitstraling. We komen te lief, kil, afstandelijk, *bitchy* of meisjesachtig over, waardoor onze boodschap verloren gaat.

Ook presentatie-experts en trainers Farah Nobbe en Natalie Holwerda zien deze *struggle* bij veel vrouwen. Ze hebben een eigen trainingsbureau en zijn gespecialiseerd in presentatietrainingen voor het bedrijfsleven en de media. Farah: 'Een goede uitstraling is essentieel voor het goed kunnen overbrengen van je boodschap. Toch worstelen velen van ons hiermee en voor hen ontwikkelden we de workshop *Speak up dear!*, een statuustraining voor vrouwen. Je uitstraling wordt, behalve door je kleding en emoties, voor een groot deel bepaald door twee factoren: status en aantrekkelijkheid. Je status is je 'sociale dominantie', dat wil zeggen: de mate waarin jij dominant bent ten opzichte van je omgeving. Met een hoge status toon je je dominantie: je neemt veel ruimte in, je kijkt rechtuit en de bewegingen zijn rustig en vloeiend. Je dwingt als het ware aandacht af. Met een lage status, doe je het tegenovergestelde en toon je je onderdanigheid. De andere bepalende factor voor je uitstraling is je aantrekkelijkheid. Voor mannen is dat anders dan voor vrouwen. In het algemeen worden mannen met uitgesproken 'mannelijke' kenmerken aantrekkelijk gevonden. Denk aan breeduit staan, weinig lachen en luid spreken, ook allemaal kenmerken van dominantie en hoge status. Vrouwen zijn juist aantrekkelijk als ze zachter praten, elegant bewegen en veel glimlachen: kenmerken van een lage status. En daar hebben we een duivels dilemma te pakken: vrouwen hebben een hoge status nodig om serieus genomen te worden, maar moeten zich gelijktijdig vrouwelijk gedragen om aantrekkelijk te zijn.'

HOE DOMINANTER, HOE BETER (VOOR MANNEN)

Als voorbeeld noemen de dames Hillary Clinton in haar strijd om het Witte Huis. Om in aanmerking te komen voor het presidentschap moest ze dominantie – lees: hoge-status-gedrag – tonen. Ze wilde laten zien dat ze echt leiding kan geven en de boel onder controle heeft. Maar ze wilde ook niet te mannelijk worden, om-

dat ze daarmee onaantrekkelijk wordt. Obama had dit probleem minder. Voor hem gold: hoe dominanter hoe beter, en hoe meer mannelijke kenmerken, hoe aantrekkelijker.

Volgens Roos Vonk, hoogleraar en schrijfster van *De eerste indruk*, blijkt ook uit onderzoek dat vrouwen die aan zelfpromotie doen (opscheppen, profileren, veel over jezelf praten) minder geaccepteerd worden dan mannen die hetzelfde doen. Ook wordt er van vrouwen verwacht dat ze meer glimlachen – lees: lage-status-signaal – bij hun mededelingen dan mannen. Als ze dit niet doen, wordt het als agressief en onaantrekkelijk ervaren. Natalie: 'Wij zien vaak dat vrouwen bij ingewikkelde situaties onbewust terugvallen op 'bekend' en 'veilig' gedrag. Heel competente vrouwen die ineens in de welbekende kleine-meisjes-stand schieten: ietsje ingezakt zitten, hoofd schuin, aan haren friemelen en glimlachen. Want op zo'n moment ben je in ieder geval aantrekkelijk en niet bedreigend. Aan de andere kant zijn er ook vrouwen die zich voornemen zich niet omver te laten blazen. Zij schieten de andere kant op in hun status en lopen vast met hun kille en afstandelijke uitstraling.'

Over waarom een prettige uitstraling en de juiste status zo belangrijk zijn, kunnen Nobbe en Holwerda kort zijn: omdat het je helpt gehoord te worden, in welke situatie dan ook. 'Om invloed uit te oefenen zul je krachtig en overtuigend uit de hoek moeten komen. Maar veel vrouwen weten niet hoe je dat doet zonder je vrouwelijkheid in te leveren. Ook is bijna niemand zich bewust van wat-ie precies uitstraalt. Om dat te benoemen is de uitstralingsanalyse een belangrijk en nogal confronterend onderdeel van de *Speak up dear!*-workshop.'

Ook ik onderwerp mij er gewillig aan. Al kan ik een lichte kreun niet onderdrukken als de opdracht uiteen wordt gezet. 'Zo reageert iedereen,' stellen de dames me gerust. Wat ik moet doen? Een geïmproviseerde presentatie geven terwijl mijn gehakkel, gestotter en ongemakkelijk glimlachen ondertussen op film worden vastgelegd. *Nice*. Om een voor mij zo realistisch mogelijke situatie te schetsen doen we alsof het een brainstormsessie is, waarin ik, als freelancer, staand voor de fictieve redactie mijn idee moet pitchten. Gelukkig mag ik mijn blocnote vasthouden, anders zou ik me ook nog druk moeten maken over mijn handen, want in hemelsnaam, waar laat je die?!

TIJD VOOR PRIMING

Ik steek van wal. Totaal ongemakkelijk uiteraard. Af en toe lach ik wat ongecontroleerd en soms dwaalt mijn blik af, naar het raam, alsof zich buiten ieder moment een door god gezonden ingeving zal manifesteren. Toch babbel ik er voor mijn gevoel best aardig op los. Ik voel me nog steeds verbazingwekkend kalm, lach nog wat meer voor me uit en voor ik het weet, knikt Natalie dat ik mag stoppen. Eigenlijk ben ik best tevreden. Natalie jammer genoeg minder. Aan de hand van een scorelijst, met daarop tegenstellingen zoals 'veel of weinig ruimte innemen', 'ontspannen/gespannen', 'veel of weinig glimlachen bij een neutrale tekst', 'langzaam of snel praten', gaat ze mijn status-gedrag beoordelen. Nul is de laagstdenkbare status, tien de hoogstdenkbare. ▶

ja's & nee's

'Status' is een belangrijk onderdeel van je uitstraling en geeft aan in hoeverre je dominant bent ten opzichte van je omgeving. Hoe lager je status, hoe minder overtuigend.

Niet (lage-status-gedrag):

- weinig ruimte innemen, fysiek en in de ruimte
- armen en benen bij het lichaam
- ineengedoken staan
- weinig tijd claimen in kijken en spreken
- gehaast praten
- veel en onrustig bewegen
- aan het haar of gezicht friemelen
- veel glimlachten bij neutrale tekst
- gespannen
- uit een hoekje kijken
- bewegingen buiten bewegingspatroon, overdreven bewegen

Wel (hoge-status-gedrag):

- veel ruimte innemen, fysiek en in de ruimte
- armen en benen gespreid
- breeduit staan
- veel tijd claimen in kijken en spreken
- rustig praten
- vloeiend en rustig bewegen
- van gezicht en haar afblijven
- blanco gezicht bij neutrale tekst
- ontspannen
- rechthoekig kijken
- bewegen binnen eigen bewegingspatroon

Vrouwen schieten vaak in de **kleine-meisjes-stand** als ze iets willen overbrengen: hoofd schuin, aan haren friemelen en glimlachen

Waarbij overigens niet wil zeggen dat tien ook het beste is. Te hoog in je status zitten is ook niet goed. Ik zit, niet heel verrassend, vrij laag in mijn status. Opvallendste punten: ik glimlach extreem veel. Eigenlijk bij alles wat ik vertel en daardoor schiet mijn status omlaag. Daarnaast maak ik geen contact met mijn toehoorders. Natalie vraagt of ik in percentages kan aangeven hoe ik tijdens het presenteren mijn aandacht heb verdeeld tussen, publiek, mezelf en het verhaal. Mijn verdeling luidt: nul procent, dertig procent, zeventig procent. Dat is niet best. Een ervaren spreker heeft ongeveer twintig procent van de aandacht bij zichzelf, twintig bij het verhaal en zestig bij het publiek. Doordat ik geen enkel contact maak, komt mijn verhaal niet over. Daarnaast sta ik niet recht en claim ik weinig tijd in het kijken en spreken. Kortom: niet erg overtuigend.

Nadat we flink zijn ingegaan op waarom ik het contact uit de weg ga en mijn boodschap niet goed kan verkopen – onzekerheid, bang om door de mand te vallen, etc. – is het tijd het tij te keren. Volgens Natalie heb je wanneer je iets aan het doen bent, onbewust, een leidende gedachte. En die leidende gedachte beïnvloedt je gedrag. Maar je kunt ook bewust je gedrag beïnvloeden door *priming*, een psychologische methode waarmee je jezelf als het ware programmeert. Ik krijg een kaart met daarop de zin: 'Ik wil dat je dit hoort'. Hiermee ga ik mezelf *primen*. Daarnaast moet ik letten op mijn houding: rechtop staan en naar voren kijken. Ook mijn handen moet ik gewoon 'hun ding laten doen.' Natalie legt uit waarom: 'Iedereen maakt zich altijd zorgen over de handen: wat moet ik ermee? Dat is net zoiets als vragen: wat moet ik met mijn hoofd? Je handen doen gewoon wat ze moeten doen, zeker naarmate je meer ontspant.' Duidelijk. Ik neem mijn plek weer in en Natalie vraagt me hardop mijn focus-zin te herhalen. 'Ik wil dat je dit hoort,' lach ik. Niet goed. Nog een keer, maar dan overtuigd: 'Ik wil dat je dit

hoort,' zeg ik, terwijl ik mijn publiek aankijk. Ik begin te praten. Zonder te veel te lachen. Ik vertel mijn verhaal aan het publiek, denkend dat ze dit willen horen. En het werkt. Ik voel me overtuigd en sterk en mijn handen bewegen natuurlijk mee met wat ik zeg. Van binnen lach ik. Dit klopt gewoon. Dit ben ik.

HÈHÈ, DAAR STÁÁT IEMAND

Ook Natalie is tevreden. Een wereld van verschil. Ze geloofde me, vond dat ik een krachtige uitstraling had: ik had haar overtuigd. Samen bekijken we mijn filmpjes. Het verschil is *shocking*. In het eerste filmpje zie ik een onzeker en giechelend meisje dat tegen het raam staat te ouwehoeren. Ook maakt mijn ingezakte houding een nonchalante en ongeïnteresseerde indruk. In filmpje twee staat echt iemand. Daar sta ik, zoals ik mezelf zie, maar niet durfde te laten zien.

Farah: 'Het werkt natuurlijk het beste als je een eigen analyse krijgt, met een op maat gemaakte focus. Dan weet je zeker dat je de juiste dingen aanpakt, zoals we in jouw geval hebben gezien. Maar voor iedereen die geen training volgt is het een goede tip om te streven naar een zo groot mogelijke ontspanning. Daarmee gaat je status een stuk omhoog. Om te kunnen ontspannen, is het belangrijk dat je je op je taak concentreert, in plaats van op jezelf. Gespannenheid betekent meestal dat je te veel aandacht op jezelf vestigt (Waar laat ik mijn handen? Hoe zie ik eruit?), of op je verhaal (Vergeet ik niks? Is dit de precieze volgorde?). Het grootste gedeelte van je aandacht en concentratie moet bij je publiek of gesprekspartner liggen. Manieren om je aandacht te verleggen zijn: kijk echt naar je publiek, neem ze waar, vraag je af hoe het met ze gaat, kijk of ze je volgen. Als het om een één-op-één-gesprek gaat, bijvoorbeeld een sollicitatie, kun je je richten op het praten. Probeer een echt gesprek te voeren met de ander, in plaats van jezelf zo goed mogelijk te etaleren. Met dat laatste vestig je te veel aandacht op jezelf en dat levert spanning op. En realiseer je dat je nog zoveel trucjes kunt leren, uiteindelijk levert sleutelen aan de binnenkant meer op dan sleutelen aan de buitenkant.'

's Avonds zit ik naar *De wereld draait door* te kijken. 'Oei, wat zit jij laag in je status. Je beweegt echt veel te veel buiten je eigen beweegpatroon hoor!,' joel ik naar de mooie, maar onnozel ogende actrice die tegenover Matthijs aan tafel zit. Mijn bankgenoot kijkt geërgerd opzij. 'En zit niet zo aan je haar te friemelen. Nu neemt niemand je meer serieus!' Voor haar en voor Agnes is het jammer genoeg te laat. Godzijdank weten wij nu wel hoe het moet. ■

Een landelijk Speak up dear! event voor vrouwelijke leidinggevenden vindt plaats op 17 november 2011. Meer informatie: www.nobbemieras.nl