

MEDIATRaining TOTAAL

Alles wat je moet weten voor een succesvol mediaoptreden
Hoofdstukken 7 en 8



Door Evert van Wijk en Serge Beckers
Wisse Kommunikatie / MediaTraining Benelux

Inhoudsopgave

7 De belangrijkste valkuilen tijdens interviews	3
Hoe controversiëler het onderwerp, hoe harder het interview.....	3
Alle vraagvalkuilen op een rij.....	4
Detailvragen	4
8 Over de kunst van het debatteren en presenteren	8
Debatteren of discussiëren.....	8
Debatstrategieën	10
Het bommetje.....	15
Je presentatie zit er op en wat dan ?	16
Als de boel echt uit de hand loopt	17
Het gebruik van audiovisuele hulpmiddelen	17

7 De belangrijkste valkuilen tijdens interviews

Net als in iedere andere beroepsgroep zijn er ook goede en slechte journalisten. Maar ze hebben allemaal wel hetzelfde doel: ze willen als eerste het nieuws brengen en zo volledig mogelijk.

Om je - bewust of onbewust - uit de tent te lokken zullen ze allerlei soorten vragen en interviewtechnieken hanteren. Belangrijk is dat je in je eigen comfortzone blijft. Ga dus zo min mogelijk in op wat andere mensen over je beweren. Als een journalist bijvoorbeeld tegen je zegt dat de vakbond jou asociaal vindt, val dan niet de vakbond aan omdat je dan geheid in een polemiek terecht komt. Je kunt beter op je eigen terrein blijven door te stellen dat je die kritiek niet herkent en dat je iedereen die daar twijfels over heeft bij dezen uitnodigt om samen met jou vast te stellen dat je juist een heel sociaal beleid hebt. Met zo'n antwoord houd je niet alleen je eigen goal dicht, maar scoor je ook nog eens met een sterke boodschap waarin je aangeeft niets te verbergen te hebben.

De zogenaamde pitbull-journalistiek is de laatste tijd wat minder in zwang. Die kenmerkt zich door veelvuldig te onderbreken, gesloten vragen te stellen, te insinueren en bewust de antwoorden van de geïnterviewde verkeerd samen te vatten (reframen). Het levert weliswaar spannende tv op, maar zelden levert het informatie op die je anders niet zou krijgen. De geïnterviewde gaat met de hakken in het zand en doordat hij dubbel op zijn hoede is, is het qua nieuws waarde vaak contraproductief.

Pitbull-interviews zijn vaak wel statusverhogend voor de journalist in kwestie. Ze strelen zijn ijdelheid, iets waar de doorsnee tv- en radiojournalist trouwens meestal geen gebrek aan heeft. Juist door het slim en subtiel aan te pakken, af te wisselen tussen sturende en niet sturende vragen waardoor de studiogast zich sneller op zijn gemak voelt, halen journalisten vaak meer informatie boven water.

Hoe controversiëler het onderwerp, hoe harder het interview

In het Verenigd Koninkrijk zijn harde interviews populairder. Een klassieker die iedere woordvoerder gezien moet hebben, is het interview dat de inmiddels gepensioneerde Jeremy Paxman had met de toenmalige Britse minister van Binnenlandse Zaken Michel Howard. Schaamteloos stelde Paxman in het programma [Newsnight](#) tot twaalf keer toe de vraag "Did you threaten to overrule him?", omdat hij geen antwoord van hem kreeg.

Hoe controversiëler het onderwerp hoe harder vaak het interview. Journalisten zijn dan argwanend omdat ze denken dat hun gast de waarheid niet wil vertellen of (deels) onder het vloerkleed wil vegen.

Bewust verkeerde samenvattingen (reframen) van de verkregen antwoorden is ook een veel gebruikte truc om je uit de tent te lokken. Meestal worden directieve vragen afgewisseld door zacht sturende vragen die bijvoorbeeld ingaan op je lichaamstaal. "Ik zie dat u nogal op uw stoel zit te wiebelen. Voelt u zich niet op uw gemak omdat ik u die vraag stel?", is een voorbeeld van een zacht sturende vraag die verdomd lastig kan zijn.

Niet sturende (non-directieve) vragen worden vooral gesteld als de journalist waardevrije informatie boven water wil krijgen. Bijvoorbeeld een neutrale financieel expert die als studiogast wordt uitgenodigd om uit te leggen wat de oorzaken zijn van de opflakkerende inflatie. De journalist wil dan in de eerste plaats een helder verhaal dat toegankelijk is voor zijn kijkers. Een verhaal dat iedereen begrijpt.



Alle vraagvalkuilen op een rij

Hieronder volgt een aantal voorbeelden van vraagvalkuilen en mogelijke antwoorden. Let wel, deze antwoorden zijn slechts een suggestie. Vaak zijn er meerdere antwoorden mogelijk om je uit de situatie te redden.

Suggestieve vragen

De journalist confronteert je met een vraag waarover een maatschappelijke discussie is, bijvoorbeeld het aandeel van vrouwen in het arbeidsproces dat achterblijft op dat van mannen. In jouw organisatie blijken ook niet zoveel vrouwen te werken, om tal van legitieme redenen. Zeker als het gaat om leidinggevende functies:

Vraag: Slechts 20 procent van uw leidinggevend personeel is vrouwelijk. Mag ik hieruit concluderen dat u geen 'gelijke kansen'-beleid voert?

Antwoord: Uw cijfers zijn juist, maar uw conclusie niet. We voeren zelfs een positief discriminatiebeleid in onze firma, getuige enzovoort

Keuze tussen twee onaanvaardbare alternatieven

De journalist wil je laten kiezen tussen twee slechte of onaanvaardbare antwoorden. Dit is een truc die regelmatig wordt toegepast. Vaak wordt er dan ook nog de tijdsdruk bijgehaald:

Vraag: Is het de schuld van de directie of van de vakbond dat het momenteel zo slecht gaat met uw bedrijf?

Antwoord: Was die vraag maar zo eenvoudig te beantwoorden. Het antwoord is helaas wat ingewikkelder en ik zal u uitleggen waarom ...

Ja of nee vragen

Dit is een variant op de vorige situatie. Stel dat in jouw fabriek gewerkt wordt met de giftige stof benzeen. Die stof is kankerverwekkende als je daar zonder de benodigde beschermingsmiddelen rechtstreeks en langdurig mee in aanraking komt. Voel je echter niet verplicht de vraag met ja of nee te beantwoorden:

Vraag: Kunnen uw medewerkers kanker krijgen als ze langdurig aan benzeen worden blootgesteld? *Probeer ook hier de vraag te reframe.*

Antwoord: Uw vraag is eigenlijk of er een bedreigende situatie is voor onze mensen, maar dankzij onze maatregelen, zoals ... is dit niet het geval.

In veel andere gevallen kunt je ook antwoorden: Was het antwoord, maar zo eenvoudig. De realiteit is echter ...

Detailvragen

Je wordt niet verondersteld van alles op de hoogte te zijn.

Vraag: Als milieuverantwoordelijke van de stad weet u toch wel hoeveel PCB's de bedrijven jaarlijks in de Maas lozen?

Als je het niet weet, geef het dan gewoon toe, je kunt niet alles weten. Blijf in ieder geval niet rond de hete brij draaien. Vaak kun je je er ook met een kwinkslag vanaf maken door bijvoorbeeld te zeggen:

Antwoord: Als ik dat allemaal wist, hadden tientallen ambtenaren een andere baan kunnen zoeken. Maar waar het om gaat is ...'

De vraagfuik

Je bedrijf heeft net een groot deel van de werknemers moeten ontslaan. Je wordt uitgenodigd om daar in de studio over te praten:

Vraag: Hoe lang werkt u al bij deze firma?

Antwoord: 8 jaar.

Vraag: Hebt u veel kans gehad om aan opleiding en vorming te doen in uw bedrijf?

Antwoord: Ja, dat is prima geregeld.

Vraag: Hebt u het gevoel dat uw salaris concurrerend is in vergelijking met soortgelijke bedrijven?

Antwoord: Ik geloof niet dat ik daarover te klagen heb.

Vraag: Hebt u het gevoel dat uw firma voldoende doet aan uw carrièreontwikkeling?

Antwoord: Ja.

Reactie van journalist: U zegt net dat u veel kansen gekregen hebt in uw bedrijf, veel opleiding, een goed salaris, kortom veel kansen om u te ontwikkelen, maar... dat kunnen die arme drommels die nu ontslagen worden natuurlijk niet zeggen ...

Hypothetische vraag

De journalist vertrekt vanuit een hypothetische situatie die niet aan de orde, of ook niet waarschijnlijk is:

Vraag: Stel nu dat de tankwagen was ontploft naast de kindercrèche in plaats van op dit afgelegen industrieterrein, waren er dan meer slachtoffers te betreuren?

Antwoord: Gelukkig is dit niet aan de orde. Ik vind het dus zinloos om hierover te speculeren. Wat wel aan de orde is, is dat een dergelijk incident nooit had mogen gebeuren. Daarom zullen we alles in het werk stellen om ...

Commentaar geven op het commentaar van iemand anders

Eigenlijk vraagt de journalist je om voor iemand anders te spreken. Doe dit niet, zeker als het uitspraken zijn waarvan je nog nooit gehoord hebt of waarover je je nog geen mening hebt gevormd:

Vraag: Ook uw buurlanden zijn van mening dat uw vreemdelingenbeleid volkomen middeleeuws is.

Antwoord: Wat onze buurlanden zeggen, is voor hun rekening. Ik kan alleen voor ons eigen land spreken en dat is dat we door deze maatregelen juist een situatie hebben geschapen waar andere landen een voorbeeld aan kunnen nemen.

Verdeel en heers

Een journalist wil je iets anders laten zeggen dan het officiële standpunt van je organisatie:

Vraag: Uw organisatie heeft een goed onderbouwd standpunt waarom genetische manipulatie van deze producten veilig zou zijn, maar wat vindt u zelf?

Antwoord: Ik zit hier als woordvoerder van mijn bedrijf. Mijn persoonlijke mening doet er dus niet toe. Ik zal daarom graag ons standpunt nog even toelichten, enzovoort ...

Verkeerde uitgangspunten en conclusies (suggestieve vragen)

Journalisten vertrekken al dan niet bewust vanuit een positie die apert onjuist is:

Vraag: Wat gaat u doen aan de ondermaatse betaling van uw medewerkers?

Antwoord: Laat ik om te beginnen heel duidelijk stellen dat ik de uitgangspunten en conclusies die in uw vraagstelling besloten liggen, niet onderschrijf. Die zijn uitsluitend voor uw rekening. Ik ben ervan overtuigd dat onze mensen een eigentijds en concurrerend arbeidsvoorwaardenpakket krijgen. Dit blijkt ondermeer uit onze jaarlijkse vergelijking met ... enzovoort.

Herhaal geen negatieve statements van journalisten

Door een negatief statement te herhalen, breng je het juist extra onder de aandacht:

Vraag: De petrochemische sector is toch heel gevaarlijk om in te werken?

Antwoord dan niet door te zeggen: Ik vind niet dat de petrochemie gevaarlijk is'.

Maar zeg: 'Ik ben juist van mening dat de petrochemie één van de veiligste sectoren is, omdat...

Interrupties

De journalist interrumpeert je steeds om je van de wijs te brengen. Begin met het negeren van zijn interrupties door gewoon door te praten en zijn blik even te negeren. Mocht dit niet helpen, ondersteun dit dan met een rustig afstoppend gebaar met je handen. Mocht hij toch blijven doorgaan zeg hem rustig maar resoluut: *'Zou ik eerst mijn antwoord op uw vorige vraag mogen afmaken, voordat ik aan de volgende vraag begin?...'*

Mocht hij ondanks alles toch blijven doorgaan, ga dan wat achterover zitten en zeg hem met een kwinkslag dat hij het natuurlijk ook zelf mag vertellen. Maar deze aanpak is natuurlijk voor gevorderden.

Vragenspervuur

De journalist vuurt een serie vragen op je af met de bedoeling je rechtstreeks in een valkuil te lokken. Geef net als in het vorige voorbeeld met de nodige lichaamstaal aan dat hij even moet stoppen en zeg: *'Sorry, maar ik kan maar één vraag tegelijk beantwoorden'*. Beantwoord dan de vraag die het best in je verhaal past en *bridge* vervolgens naar de centrale boodschap die jij voor het voetlicht wilt brengen.

Stiltes ...

Stiltes tijdens vraaggesprekken zijn in de regel het probleem van de journalist. Als je antwoord hebt gegeven en hij kijkt je aan of dit alles is wat je te zeggen hebt, laat je dan niet verleiden om er dingen aan toe te voegen die je wellicht (nog) niet kwijt wilde. Je kunt hem vragen: *'Hebt u nog meer vragen?'* Of je kijkt hem aan terwijl je blijft zwijgen. Het is dan aan hem op die stilte op te vullen.

Persoonlijke vragen

Persoonlijke vragen kunnen knap lastig zijn en kunnen mensen echt uit balans brengen. Maar toen de Belgische informateur na ruim een jaar nog geen regering had, liet hij zich niet van zijn stuk brengen toen hij de vraag gesteld kreeg: "hoe voelt het nu om na een jaar nog geen regering te hebben? Zonder te verpinken antwoordde hij: "ik voel me geveleid door uw persoonlijke interesses in mijn gevoelsleven, maar ik denk dat uw kijkers het belangrijker vinden als ik even mag uitleggen waarom ik besloten heb de opdracht terug te geven".

Vragen die betrekking hebben op je non-verbale houding

"Waarom reageert u zo bitsig?"

"Waarom moet u nu lachen?"

"Ik heb toch het gevoel dat u de zaak probeert te verdraaien", enzovoort.

Vaak worden zulke vragen uitgelokt door je non-verbale houding en ze kunnen je behoorlijk in verlegenheid brengen. Probeer dit te voorkomen door zeker bij onwelgevallige gebeurtenissen je non-verbaal gedrag zo neutraal mogelijk te houden. Soms probeert een journalist je op die manier uit de tent te lokken. Verontschuldig je dan door te zeggen dat je geenszins die indruk wilt wekken waar hij op aanstuurt en dat jij je graag wil beperken tot de feiten en die zijn...

Een vervelende doch correcte vraag reframe

Natuurlijk stellen journalisten ook wel eens een vervelende doch correcte vraag. Vermijd in die gevallen platitudes zoals: *'Dat is een goede vraag'* of *'Ik ben blij dat u die vraag stelt'*. De luisteraar of kijker trapt daar niet meer in. Als het een live interview is, neem dan gerust de tijd om even over je antwoord na te denken. Je geeft dan op zijn minst de indruk dat je zorgvuldig wilt antwoorden. Om tijd te winnen, kun je de vraag wel in je eigen woorden herhalen of zelfs iets anders stellen (reframen), zodat die beter in je verhaal past.

Vraag: Doordat u met gevaarlijke stoffen werkt, leven uw buurtbewoners als het ware op een tijdbom?

Antwoord: Als ik u goed begrijp is uw vraag of het risico's met zich meebrengt om in de nabijheid van onze fabriek te wonen? Ik kan u zeggen dat de omwonenden zich absoluut geen zorgen hoeven te maken. We worden voortdurend gemonitord en er zijn nooit situaties vastgesteld waarbij de veiligheid in het geding zou zijn ...

Een prachtig voorbeeld van het reframe van een vraag gebeurde tijdens een interview dat de al eerder aangehaalde Britse ster-journalist Jeremy Paxman had met Tony Blair. Die vroeg hem of hij het twijfelachtig vond dat het gat tussen de rijken en de armen tijdens zijn bewind alleen maar groter was geworden. Blair antwoordde: de vraag is niet of de allerrijksten er rijker op zijn geworden, maar of de armsten nu kansen krijgen die ze eerder niet zouden krijgen.

Vervelende vragen zijn ook vaak beschuldigende vragen.

Vraag: 'Waarom doet uw partij niets aan de problemen in de zorg?' Soms kan het geen kwaad om dan een stuk met de vraag mee te bewegen. Zeg bijvoorbeeld. 'De gezondheidszorg is inderdaad de grote uitdaging voor de 21^{ste} eeuw. Daarom ...

Een andere tactiek is er tegenin gaan. 'U suggereert dat we niets gedaan hebben, maar het tegenovergestelde is het geval, getuige onze ...'



Samenvatting

- Wees je bewust van de belangrijkste vraagtechnieken. Vooral speculatieve vragen, suggestieve vragen en het al dan niet opzettelijk verkeerd samenvatten (reframen) van journalisten, zijn veel voorkomende valkuilen.
- Negatieve en bedreigende vragen kun je vaak zelf reframe (herformuleren) door op zoek te gaan naar de werkelijke intentie van die vraag om die vervolgens op een mildere wijze te herformuleren

Blogtips

- [Pitbull-journalist Ischa Meijer](#)
- [Geen lieve Mies Bouwman, maar een wolvin in schaapskleren](#)
- [Paxman vs Michael Howard](#)

8 Over de kunst van het debatteren en presenteren

Tot nu toe hebben we het voornamelijk gehad over één-op-één interviewsituaties. Je weet zelf of via je persvoorlichter wie je tegenover je hebt. Tijdens één-op-één interviews heb je met drie partijen te maken: jezelf, de interviewer en de kijker/luisteraar. Het kan ook gebeuren dat er meer gasten voor het programma zijn uitgenodigd. Vaak zijn dat mensen met een andere mening. Er is dan sprake van een debat of paneldiscussie. In plaats van netelige vragen van de journalist, komt nu het gevaar van de andere gasten. Zij zijn je tegenstanders.

Niet alleen bij persinterviews, maar ook bij debatten is het heel belangrijk dat je je kernboodschappen duidelijk naar voren brengt. Daarnaast is het zaak dat je handig inspeelt op de argumentatie en trucs die je opponent zeker zal gebruiken. Tijdens debatten verandert de rol van de journalist meestal van vragensteller in die van moderator. Dit betekent dus dat je in een debat anders met hem omgaat.

Debatteren of discussiëren

Beginnende debaters maken vaak de fout dat ze debatteren als een vorm van discussiëren beschouwen. De overeenkomst tussen beide is echter schijn; discussiëren doe je vooral om tot overeenstemming te komen. Tijdens een vergadering wordt er gediscussieerd over de beste oplossing. Voors en tegens komen ter sprake en worden kritisch tegen het licht gehouden en op een rijtje gezet. Op basis van deze exercitie neemt men vervolgens een beslissing die het liefst gedragen wordt door zoveel mogelijk mensen. Discussiëren is in de eerste plaats goed luisteren naar elkaar.

Debatteren doe je niet om je opponent te overtuigen. Heb jij het wel eens meegemaakt dat één van de opponenten tijdens een tv-debat zei: *Verhip, uw argumenten aanhorende, ruil ik mijn mening graag voor die van u in? U hebt me namelijk overtuigd ...*

Tijdens een debat probeer je de kiezer, de kijker, de zaal of wie het ook mag zijn, te overtuigen van je gelijk. Dat doe je niet door op een constructieve manier naar je debatopponent te luisteren. Je hoort hem en zijn argumenten wel aan, maar met de gedachte in het achterhoofd om die uit zijn verband te trekken, te minimaliseren dan wel te negeren. Debatteren en discussiëren hebben dus weinig met elkaar gemeen.

Maak van overtuigen geen aftuigen

Bij een debat gaat het net als bij interviews om de juiste balans tussen empathie en assertiviteit. Je kunt een debat op woorden winnen, maar op houding verliezen. De Belgische oud-premier Marc Eyskens had dat al haarfijn in de gaten. *'Overtuigen heeft dezelfde stam als aftuigen. Met winnen moet je voorzichtig zijn'*, zei hij.

Het gaat er tijdens het debat dus niet om iemand met keiharde argumenten knock-out te slaan. Goed luisteren naar wat de ander beweert, is misschien wel net zo belangrijk.



Je kunt je eigen luistergedrag stimuleren door regelmatig mentaal samen te vatten wat de ander vertelt. Zo voorkom je dat je voorbarige conclusies trekt als het jouw beurt is. Mocht je dat toch doen, dan zal je opponent dat meteen afstraffen met een tegenvraag of opmerking in de zin van: *'Als je echt geluisterd had naar wat ik zo-even zei, dan zou je nu deze conclusie niet trekken!'*

Meer nog dan bij een interview, geldt in het debat: wie stelt, moet bewijzen. Daarom is het stellen van goede vragen tijdens een debat soms heel effectief. Met andere woorden 'vraag je rijk'.

Aangezien de media als tussenschakel fungeren naar de huiskamer (ook bij een radio- of tv-debat) moet je je tijdens een debat in duidelijke taal uitdrukken. Kies voor korte zinnen en krachtige statements. Een duidelijke *beeldspraak* en heldere voorbeelden kunnen moeilijke onderwerpen begrijpelijk maken.

Ook *vergelijkingen* die tot de verbeelding spreken kunnen heel verhelderend werken. Zorg verder dat je aan zet blijft, dat het initiatief bij jou ligt en dat de ander moet volgen, waardoor je hem in een verdedigende rol drukt.

De oren zijn vaak belangrijker dan de stembanden

Net als in interviewsituaties probeer je in een debat aangenaam, rustig, betrokken en zelfzeker over te komen. Vaak zijn de oren belangrijker dan de stembanden. Door de rust die je probeert uit te stralen, geniet je meer vertrouwen.

Heb een actieve gelaatsuitdrukking: zorg voor veel oogcontact en gecontroleerde gebaren waarmee je je betoog ondersteunt. Ga niet aan je gezicht zitten 'friemelen'. Automanipulatie, zoals dat heet, leidt niet alleen af, maar geeft vaak de indruk dat je je onzeker voelt. Probeer ontspannen over te komen. Het komt erop aan dat de mensen je vertrouwen. Heb je dat eenmaal bereikt, dan zul je ze ook gemakkelijker kunnen overtuigen.

Om positief over te komen bij brede lagen van de kijkers/luisteraars kan het geen kwaad te pas en te onpas aan te geven dat je voor het algemeen belang bent. Daar kan toch niemand tegen zijn?

Bijvoorbeeld: *'Net als u van Greenpeace zijn ook wij voor een schoon milieu Alleen denken wij dat onze oplossingen om het milieu minder te belasten meer impact hebben en ik zal u uitleggen waarom...'*

Je hoeft geen Casanova te zijn om goed op het beeldscherm te plakken. Maar eerlijk is eerlijk: er goed uitzien helpt. Maar nog belangrijker is dat je deskundig en vooral aardig overkomt.

Als het over zaken gaat die niet cruciaal zijn: probeer te glimlachen. Daar ga je letterlijk van stralen. In de praktijk blijkt het bovendien een effectief middel om te ontspannen en je zenuwen beter de baas te zijn. Glimlach natuurlijk alleen op gepaste momenten. Als je glimlach uitgelegd kan worden als leedvermaak, keert het gevoel zich onmiddellijk tegen je.

Speel nooit op de man

Ook tijdens de hardste debatten: blijf altijd correct. Speel nooit op de man, altijd op de bal. Ofwel: wees hard op de inhoud en zacht in de relatie. Het gaat om de argumenten en niet om de persoon. Als je die regel respecteert, behoud je ook het respect van het publiek.

'Toss bouquets', zeggen de Amerikanen. Je zegt dan bijvoorbeeld: "Ik begrijp dat je met deze maatregel het beste voor hebt met de maatschappij, maar je voorgestelde aanpak zal de belastingbetaler alleen maar geld kosten...". Het stelt je bovendien boven de partijen.

Voorkom desinteresse als je tijdens het debat niet in beeld bent. Een grote kans dat de regie dat oppikt en snel even een tussen shotje van je maakt terwijl je net verveeld in je neus zit te peuteren ... Ook je hand opsteken om de aandacht te vragen kan helpen. De moderator krijgt dan een seintje in zijn oortje dat je ook iets wil zeggen waardoor hij je het woord geeft.

Door duidelijk ja te knikken of nee te schudden kom je ook vaker in beeld want ook dat geeft de regie vaak door aan de moderator.

Debatstrategieën

Feitelijk zijn er drie basis debatstrategieën

- de aanval
- de verdediging
- het vermijden van de tegenstelling.

Een goed debat is vaak een mengeling van deze drie stijlen.

Met aanvallen moet je trouwens sowieso oppassen, zeker als je een populaire opponent tegenover je hebt. Het publiek ziet niet graag dat zijn knuffelbeer aangevallen wordt.

Als je een populair iemand aanvalt, zeg dan niet: *'Ik ben het totaal niet eens met je opstelling omdat ...'* Maar kies voor een indirectere aanpak. Zeg bijvoorbeeld: *'Ik twijfel niet aan je goede bedoelingen, maar als je...'* Gooi hem dus het eerdergenoemde bloemenboeket toe.

Word je zelf persoonlijk aangevallen, dan is negeren vaak de beste reactie. Metacommunicatie kan op zulke momenten heel effectief zijn. Zeg bijvoorbeeld heel rustig dat je het op prijs stelt als de ander niet persoonlijk wordt, want het gaat nu om iets belangrijks.

Het kan geen kwaad om tijdens scherpe debatten de nodige afstand te bewaren door je tegenstanders niet bij naam te noemen, maar deze stevast aan te spreken als 'mijn opponent'.

"Ik vind het idee van mijn opponent echt een losse flodder, omdat ..." in plaats van "ik vind het idee van de heer Rutte echt een losse flodder, omdat..." Nogmaals: debatten dienen om de tegenstellingen te vergroten en om jouw visie als de beste naar voren te laten komen.

Humor is net als bij interviews of toespraken, een heel effectief middel om het publiek op je hand te krijgen. Klassiek in Nederland is het voorbeeld van oud-politicus Wiegel toen hij eens een zaal toesprak. *'Lul'*, riep iemand achterin. Waarop Wiegel reageerde: *'Fijn dat u zich even voorstelt, meneer.'* De hele zaal lag in een deuk.

Aanvallen

Iemand aanvallen op zijn beleid kan wel, maar probeer dan niet te algemeen te zijn. Zeg dus niet: 'Je economisch beleid deugt niet'. Maar: 'Doordat je partij de loonlasten niet wil verlagen, zitten we nu met het verdwijnen van duizenden banen'.

Let ook op dat je bij een aanval niet alleen een stelling poneert, maar ook met bewijsvoering aankomt. Zoals gezegd: 'Wie stelt, moet bewijzen'.

Alleen aanvallen, komt ook vaak negatief over. *'Kan die man alleen maar kritiek leveren?'*, zie je de huiskamer dan denken. Zorg dus dat je naast de aanval, ook ruimte hebt om je eigen denkbeelden naar voren te brengen. Met andere woorden: kom met een alternatief! Verlies je centrale boodschap niet uit het oog!

Verdedigen

Als je in een verdedigende rol wordt gedrukt, moet je het natuurlijk duidelijk ontkennen als je hele of halve onwaarheden in je schoenen geschoven krijgt. Zeg dan niet: 'Ik denk dat u geen gelijk hebt..', maar met de nodige stelligheid: 'Ik ben het daar totaal mee oneens en ik zal u ook zeggen waarom ...'.

Vermijd ook uitspraken als 'Ja, maar'. Beter is: 'Ja, en, ja, bovendien' of gewoon 'Integendeel. Ik ben er juist van overtuigd dat ...'

Als je in de verdediging wordt gedrukt, probeer dan de rust te bewaren. Ga niet tegen elkaar opschreeuwen. Creëer rust en probeer, als de aanval terecht is, de zaken in een breder kader te plaatsen. Als je bijvoorbeeld wordt aangevallen omdat je te weinig aan het milieu doet, zeg dan dat milieubeleid niet alleen betrekking heeft op de invoering van recycleerbare zakken, maar dat dit onderdeel moet zijn van het totale milieubeleid. Geef dan wel enkele concrete voorbeelden.

Vermijden

De vermijdingsstrategie kan soms heel effectief zijn als je je daarmee boven het debat kunt plaatsen. Je zit bijvoorbeeld met meerdere mensen in de studio die elkaar vliegen aan het afvangen zijn over futiliteiten. Je zegt niets maar je laat aan je houding zien dat je die discussie maar banaal vindt. Op een gegeven moment vind je het tijd worden om in te breken. Je zegt met rustige stem: *'Dit vinden jullie misschien belangrijk, maar wat de mensen in ons land echt bezig houdt, is werk, werk en werk!'*. Niemand zal het met je oneens zijn.

Met de vermijdingstactiek creëer je in de regel ook veel empathie. Kenmerkend is immers je meegaande gedrag dat zich vaak uit in zinnen als: *"Ik begrijp wat je wilt zeggen, maar wat voor ons allen nu vooral van belang is ..."* Of: *"We hebben dezelfde doelstellingen. Ook wij zijn immers voor een schoon milieu"*. Of: *"De manier waarop we dit willen bereiken, is niet alleen praktischer, maar ook goedkoper voor de belastingbetaler"*. Aan die vermijdingsstrategie zitten echter wel grenzen.

Wie stelt moet bewijzen

Als je opponent iets beweert, moet hij dat ook kunnen bewijzen. Dit betekent dat je recht hebt op geldige argumenten, ofwel een antwoord op de waarom-vraag. Als iemand bijvoorbeeld zegt: *"Je voorstel deugt van geen kanten, want zo hebben we het nog nooit gedaan"*. Of: *"Wat je nu zegt klopt niet, want dat kan niet"*, dan zijn dat twee voorbeelden van drogredenen. Daar moet je niet intrappen. Je hebt dan zonder meer het recht om tegen te werpen dat je wel verwacht dat hij met echte argumenten uitlegt waarom dat niet kan.

Wie stelt, moet bewijzen, geldt natuurlijk ook andersom. Trap dus niet in de valkuil wanneer je opponent roept: *"Bewijs maar dat het omgekeerde het geval is"*. Alleen de belastingdienst kan zich dat permitteren.

Waar je ook niet in moet trappen is in het veralgemeniseren op basis van ondeugdelijke bewijsvoering: *"Ik zeg je dat alle zelfstandigen belastingontduikers zijn. In mijn familie heb ik twee neven die zelfstandig zijn en ze doen niets liever dan de belasting tillen"*.

Als je tijdens een debat met zo'n uitspraak wordt geconfronteerd, volstaat het vaak om erop te wijzen dat zijn waarneming natuurlijk niet voor alle zelfstandigen geldt. Dat dit bovendien een regelrechte belediging is voor al die hardwerkende zelfstandigen die in feite de pijlers zijn onder onze economie en welvaart.

Verkeerde samenvatting (reframen)

Let ook op wanneer mensen samenvattingen geven van dingen die je je niet gezegd hebt: *"Als ik je net goed begrepen heb, zegt je in feite dat je voor belastingverhoging bent."*

Een andere veelgebruikte truc is eerst iets beweren waar niemand tegen kan zijn en dan iets te poneren waar je opponent zeker niet mee akkoord kan gaan: *"Iedereen is toch voor rust, en ruimte? Daarom vind je toch ook dat we die snelweg niet moeten aanleggen?"*

Een variant hierop is de *overdrijving*. Je vat dan bijvoorbeeld het betoog van je opponent kort samen, maar je negeert enkele belangrijke nuanceringsen. Je opponent zegt bijvoorbeeld dat sommige langdurig werklozen zich niet genoeg inspannen om een baan te zoeken, waarna jij verbolgen antwoordt: *"Dus je vindt dat alle werklozen maar profiteurs zijn?"*

Het Chinese argument

Pas ook op voor het Chinese argument. Een Chinees argument is een argument dat niet bestaat, maar waar veel mensen intrappen, zeker als het overtuigend gebracht wordt. Eigenlijk is het een staaltje blufpoker. Een voorbeeld: *"Volgens onderzoek van de universiteit blijkt dat de criminaliteit onder buitenlanders twintig keer hoger ligt"*, beweert je opponent. Jij kent het rapport niet, maar je durft het niet tegen te spreken, omdat je bang bent voor domoor uitgemaakt te worden.

Achteraf blijkt dit rapport helemaal niet te bestaan. Intussen heeft je opponent thuis zijn slag wel gehaald. Zeker omdat hij ook nog verwees naar de universiteit als externe deskundige.

Als je denkt dat er zo'n Chinees argument in het spel is, vraag dan gewoon even door. Welke professor heeft dat onderzoek geleid, wanneer is dat gepresenteerd, enzovoort. Je begrijpt natuurlijk wel dat het spelen met Chinese argumenten spelen met vuur is. Zeker als je je opponent er meteen mee kunt ontmaskeren.

Self disclosure en story telling

Putten uit persoonlijke ervaring is een goed middel om je argumentatie nog wat krachtiger te maken. Dit noemen we *self disclosure* of *story telling*.

Self disclosure en story telling zijn een effectief middel om de mensen op je hand te krijgen. : *"Toen ik gisteren met een paar vuilnismannen stond te praten over het vele zwerfpuil in de grote steden, dacht ik ..."*

De stelling omkeren: of de omgekeerde logica

Ik pas in mijn pyjama, mijn pyjama past in mijn koffer, dus ik pas in mijn koffer.

Het omkeren van een stelling kan in sommige gevallen niet alleen effectief zijn, maar ook grappig.

Toen een Nederlandse politicus ooit zei: *"De helft van de kamer is gek"*, werd hij door de voorzitter tot de orde geroepen, waarop hij zei: *"De helft van de kamer is NIET gek!"*

Ook de vroegere president van de VS, Ronald Reagan, was handig in het omkeren van ogenschijnlijke nadelen. Toen hij ooit de vraag kreeg of er geen leeftijdsgrens aan presidentskandidaten in de VS moet worden gesteld, antwoordde hij: *"Ik zou het niet passend vinden om de jeugd en de onervarenheid van mijn tegenkandidaten tot een verkiezingsissue te maken"*. Een kwarteeuw later gebruikte Joe Biden exact hetzelfde argument, met dit verschil dat hij echt teveel ongemakken had als gevolg van zijn hoge leeftijd.

Een andere bekende debattruc is je tegenstander confronteren met een keuze die niet reëel is. Je stelt je opponent bijvoorbeeld de vraag: *"Als je moet bezuinigen, kies je dan voor minder geld voor de bejaardenzorg of voor minder geld voor de gehandicapten?"* Als je slim bent, geef je aan dat die keuze toch iets te kort door de bocht is. Vervolgens geef je aan waar het naar jouw mening werkelijk om gaat.

Andere factoren die een debat positief kunnen beïnvloeden

Net als bij interviews is bij debatten een goede voorbereiding het halve werk. Stel jezelf ook hier de vraag welke doelgroepen je vooral wilt bereiken, welk effect je nastreeft en wat je dus voor boodschap(en) hebt. Vraag jezelf verder af in welke onderwerpen je minder goed thuis bent en waarmee je vooral denkt te scoren.

Als je niet zo bekend bent met je tegenspelers, probeer daar dan zicht op te krijgen. Als het een populaire politicus is dan is er op YouTube geheld wat van terug te vinden. Vaak hebben ze een persoonlijke website, een pagina op facebook of een blog. Zoek ook via je (digitale) krantenabonnement naar interviews met je tegenstanders. Zo krijg je snel inzicht in hun stokpaardjes en trucs die ze zoal hanteren. Ook heb je zo in de gaten of hij populair is.

Belangrijk is verder om enig zicht te hebben op de persoonlijkheidsstructuur van de moderator en zijn eventuele (politieke) voorkeuren. Ook hier biedt het internet vaak uitkomst. Is hij een ijdeltuit die graag zijn eigen mening naar voren brengt? En zo ja, strookt die dan met de jouwe? Hoe is zijn aanpak? Geeft hij mensen veel ruimte of juist niet?

Een goede moderator moet zich kunnen wegcijferen tot facilitator. Hij moet zelf niet teveel aan het woord zijn, maar ruimte laten voor de inbreng van zijn gasten. Daarnaast moet hij vooral goed kunnen luisteren en goed kunnen samenvatten.

Als er publiek in de zaal zit, vraag je dan af hoe zij over je stellingen denken en of zij die met het nodige applaus (Clap Traps) of boe-geroep zullen begeleiden. Zonder te willen stigmatiseren: studenten kunnen soms erg moeilijk in toom worden gehouden. Soms heeft de tegenpartij ook bewust een aantal bussen laten aanrukken met mensen die de sfeer tijdens een debat behoorlijk in je nadeel kunnen ombuigen.

Informeer jezelf van tevoren ook goed over welke debatformule er gehanteerd gaat worden. Wanneer ben je aan de beurt? Wel of geen publiek, staand, zittend, enzovoort. Als je als laatste mag reageren op een stelling, is er al veel gras voor je voeten weggemaaid. Zijn er tijdens de eerste ronde al mogelijkheden om te interrumperen? Zit je aan tafels, of achter spreekgestoeltes?

Als je mag kiezen, ga dan of in het midden staan of op de uiterste flanken. Probeer als eerste aan bod te komen bij het rondje waar de debaters hun stellingen mogen poneren. Hoe verder in de rij, hoe meer de aandacht verslapt.

Hoe is de belichting en achtergrond? Zoals eerder beschreven speelde dit bij het verkiezingsdebat tussen Nixon en Kennedy een niet te onderschatten rol. In de Angelsaksische landen wordt over dit soort zaken vaak zwaar onderhandeld, voor men instemt met een debat.

Interrupties zijn de saus over het debat

Niets is zo saai als een debat zonder tegenstellingen waar de mensen braafjes hun zegje doen en de confrontatie schuwen. Tot overmaat van ramp heeft ook de moderator absoluut geen natuurlijk overwicht. Snel zap je naar een andere zender.

Goede debatten zitten vaak vol met snijdende interrupties. Deze brengen leven in de brouwerij. Probeer bij een interruptie meteen met het belangrijkste te komen. Interrupties of publieksvragen die een lange aanloop nodig hebben, zijn meestal niet effectief. Het publiek verliest zijn aandacht, de moderator zal je misschien interrumperen of tot meer concreetheid manen en je opponent zal meer tijd krijgen om zijn tegenargumenten voor te bereiden.

Bij scherpe interrupties zal je opponent je stelling vaak bewust onvolledig of foutief weergeven. Zodra je dat vaststelt, kun je hem beter meteen duidelijk maken dat je wel degelijk iets anders gezegd hebt.

Interrupties gebeuren ook vaak in de vorm van vragen: *'Als ik het goed begrijp zeg je nu eigenlijk dat je voor migrantenstemrecht bent?'* Als je dat niet gezegd hebt en je zwijgt, stem je toe in de ogen van het publiek.

Zoals eerder gezegd is ook bij interrupties een effectieve maatregel de vraag proberen te 'reframen' of jezelf luidop een vraag te stellen die beter in je verhaal past. Je kunt dan bijvoorbeeld antwoorden: *"De vraag is niet of we voor of tegen kernenergie zijn, maar hoe we op een succesvolle manier de CO2-uitstoot kunnen terugdringen"*. Of: *"De vraag die u mij eigenlijk zou moeten stellen is welke concrete plannen wij willen nemen om de energievoorziening in dit land zeker te stellen"*.

Let bij scherpe interrupties ook op je lichaamstaal. Ga niet afkeurend doen of met je lichaam ostentatief wegdraaien als je aangevallen wordt. Tenzij je tegenstander het wel heel erg bont maakt. Denk aan ontkenning van de Holocaust, racistische taal, of iets dergelijks.

Probeer ook niet meteen tegenargumenten te gaan roepen. Luister goed, laat het op je afkomen, bouw tijdig stiltes in, terwijl je analyseert wat je er mee kunt en kom vervolgens met je tegenargument. Zo kom je stukken minder gehaast over en dwing je meer gezag af. Denk aan het Engelse gezegde: *'Speak softly, but carry a big stick ...'*

Luisterend presenteren

Ga je niet debatteren maar een presentatie geven voor een groep zorg dan dat je luisterend presenteert. Nu denk je misschien; maar hoe kan ik nu luistergedrag tonen als ik voor een zaal sta waar ik duizend mensen moet toespreken? De spots zullen op je gericht staan en het enige dat je ziet is een groot zwart gat als je de zaal inkijkt. Toch kan het, want luisteren doe je ook in woorden, houding en je gedrag. Zo kun je zelfs voor grote groepen uitstekend feedbackmomenten creëren door bijvoorbeeld een vraag te stellen *"Wilt u meer of minder belasting gaan betalen?"*

Het voorbereiden van een presentatie

Wat voor de voorbereiding van een persinterview of debat geldt, geldt ook voor een presentatie. De kernvragen die je je moet stellen, zijn iedere keer weer opnieuw:

- Wie is mijn doelgroep?
- Waarom geef ik een presentatie?
- Welk effect streef ik na dus
- wat is mijn centrale boodschap?

Ook als je voor de vereniging van huisvrouwen spreekt, is de vraag 'wie de doelgroep is' niet zomaar beantwoord.

"Wat is hun denkniveau?"

"Hebben ze een specifieke achtergrond?"

"Wat weten ze misschien al van het onderwerp?"

"Hoeveel tijd hebben ze beschikbaar?"

"Wat zijn hun verwachtingen?"

"Wat zijn de mogelijke knelpunten?"

Het zal in bepaalde gevallen misschien ook niet altijd even duidelijk zijn waarom zij jou als spreker gevraagd hebben. Willen ze alleen maar een leuk middagje uit of willen ze zich echt ergens over laten informeren?

Als je een ervaren spreker bent, hoef je je betoog niet van tevoren helemaal uit te schrijven. Ben je dat niet, dan is dat juist een handig hulpmiddel. Het is in ieder geval raadzaam een duidelijke structuur op te zetten. Zo'n roadmap (routekaart) ziet er meestal als volgt uit:

- een goede *aandachtspakker*: 'bommetje', story telling of self disclosure.
- een *opening*: kort wat je gaat vertellen, de eigenlijke roadmap
- de *centrale boodschap*: vaak is die opgebouwd rond vier à vijf kernpunten die de boodschap onderbouwen
- *samenvatting*: nog eens een pakkende samenvatting van de kernpunten van de zojuist afgelegde route
- een *pakkende afsluiter*: een afsluitend bommetje waar je als het ware om instemming vraagt in de vorm van applaus.

De zenuwen de baas

Zeker als er veel van afhangt, ben je nerveus. Bedenk wel: het zou helemaal niet goed zijn als je geen zenuwen zou voelen. Als je er maar voor zorgt dat je daardoor niet gaat blokkeren. Elders in dit boek heb ik je al een aantal tips gegeven hoe je je zenuwen het best in bedwang houdt, maar toch nog even de belangrijkste:

- haal een paar keer diep adem voordat je opkomt,
- sta recht en stevig met beide benen op de grond,
- houd je hoofd recht,
- en glimlach als het even kan.

Het bommetje

Begin bijvoorbeeld met een bommetje. Een leuke grap is nooit weg en vaak heel ontwapenend. Als het inslaat, voel je je meteen een stuk meer ontspannen. Ik herinner me een Vlaming die toen hij in Nederland een toespraak hield, begon met te zeggen: *'Laten we afspreken dat wiens mobieltje het eerst rinkelt, de hele zaal een rondje geeft'*. Hij voegde er vervolgens droogjes aan toe dat uit zijn ervaring gebleken was dat die afspraak vooral in Nederland heel goed blijkt te werken. Meteen had hij de zaal helemaal plat.

Maar wat als het na je grapje oorverdovend stil blijft? Dan zou je wel door de grond willen zakken. Pas dus op met humor. Zeker als je een gortdroog imago hebt en humor dus eigenlijk niet bij je decorum past. Een bommetje kan ook bestaan uit een goede openingsvraag, een dramatische of uitdagende statement, of een pakkende beeldspraak of een stukje self disclosure.

Self disclosure en story telling

Voor al politici gebruiken vaak de truc van self disclosure en story telling: *"Toen ik laatst op Amsterdam-Centraal de trein wilde pakken, werd ik in één minuut tijd door drie verschillende mensen aangesproken of ik drugs wilde kopen. Ja, beste mensen, ik ben er meer dan ooit van overtuigd dat het hoog tijd wordt om met dat gedoogbeleid komaf te maken."*

Met zo'n opmerking stel je je op gelijke voet met je doelgroep. Plotseling ben je één van hen!

Je verkleint de afstand tussen jou en de zaal en schep je een grotere luisterbereidheid. Ook als je een presentatie geeft voor een grote zaal is het belangrijk om feedback uit te lokken. Zoals al gezegd: een ander voorbeeld van luisterend presenteren is het stellen van een goede openingsvraag. *"Wat vonden jullie als communicatieadviseurs van de toespraak van de koning?"*

Spreek niet te snel

Gebruik je stem op de juiste wijze. Zorg dat je luid genoeg praat, duidelijk articuleert, niet eentonig, met voldoende modulatie. Herhaal je sleutelbegrippen, vat samen als je een belangrijk onderdeel van je verhaal hebt afgerond.

Spreek niet te snel, maar ook niet te langzaam. Breng variatie in snelheid aan. Als je qua timing thuis in de woonkamer op 30 minuten uitkomt, dan duurt je verhaal in de praktijk zeker 45 minuten.

Pauzeer regelmatig, zeker als je overgaat naar het volgende aandachtspunt. Ontstaat er plotseling iets waardoor het rumoerig wordt – bijvoorbeeld omdat een vliegtuig laag overkomt, een glas water dat op de grond klettert of iemand luidruchtig met zijn buurman aan het praten is – stop dan even met spreken totdat het weer helemaal rustig wordt. Doe je dat niet, dan geef je aan dat je het niet erg vindt dat zoiets gebeurt. Dan cijfer je je onnodig weg.

Let ook op je woordgebruik. Door overbodig jargon te gebruiken, schep je onnodig afstand.

Voorlezen mag best...

Lees je je speech voor of juist niet? Als er heel veel van afhangt, kun je hem beter voorlezen. Ook al zal dat voor de toeschouwers in de regel minder boeiend zijn. Hoewel ... een goed voorgelezen verhaal kan wel degelijk heel betrokken gebracht worden. Kijk maar eens op YouTube terug naar oudere afleveringen van Sesamstraat. Dan zie je hoe die kinderen aan de lippen hangen van degene die hun een verhaaltje voorleest.

Wat je in ieder geval niet moet doen als je voorleest, is *doen alsof* je niet voorleest. Dat komt pas echt knullig over. Als je niet voorleest, dus uit je hoofd een presentatie geeft, gebruik dan geen moeilijke zinsconstructies. Praat normaal, zoals je anders ook doet. Kijk de zaal in.

Als je minder ervaren bent, zul je liever geen oogcontact maken. Kijk dan over de kruinen van de hoofden heen. Ben je ervarener en je vindt het bovendien niet lastig om oogcontact te maken, doe dat dan. Als je goed oplet, geeft het je ook informatie in hoeverre de mensen nog geboeid zijn door je betoog.

In een donkere zaal is dat niet mogelijk. Het zwarte gat waar je in kijkt ziet uit als een oneindig diepe afgrond. Is het de eerste keer dat je in zo'n zaal optreedt, neem dan van tevoren een kijkje. Je wordt er dan minder door overvallen.

Helaas leert de ervaring dat veel mensen zodra ze een camera op zich gericht krijgen of voor een zaal moeten optreden, zich anders voordoen dan hoe ze in werkelijkheid zijn. Ze gaan overdreven joviaal doen of juist het tegenovergestelde. Ook verstijven ze vaak in hun taalgebruik. Ik weet dat het gemakkelijker gezegd dan gedaan is, maar doe dat niet!

Je presentatie zit er op en wat dan ?

Langzaam sterft het applaus weg. De dagvoorzitter had aan de toehoorders gevraagd om eventuele vragen na afloop te stellen. Daar is het nu tijd voor. Ook hier geldt: leg bij iedere vraag zoveel mogelijk een verbinding naar één of meer van de kernpunten die je tijdens je speech naar voren hebt gebracht.

Realiseer je dat mensen die vragen stellen daar verschillende motieven voor kunnen hebben. Soms willen ze gewoon een stuk verduidelijking. Maar in heel wat gevallen willen ze gewoon laten zien dat ze slim zijn. Hun motief is dan geldingsdrang. Meestal heeft de zaal dat soort mensen snel door omdat ze iets té opvallend hun kennis willen etaleren. Als je zoiets meemaakt, zeg dan gerust iets in de trant van: *"We zullen je vraag en naam noteren en komen daar zo spoedig mogelijk op terug"*. De rest van de zaal zal je aanpak appreciëren.

Wat doen we met lastige vragenstellers?

Lastiger wordt het als je met een aantal gefrustreerde lieden in de zaal zit die proberen jou op de kast te jagen. Word in ieder geval niet boos. Als je het vermoeden hebt dat een groot deel van de toehoorders het niet met jouw stelling eens is, gooi dan de volgende vraag in de groep: *"Wat denkt de rest van de zaal hiervan?"*.

Een andere methode om de lont uit het kruitvat te halen is om hem te vragen zijn stelling wat meer te onderbouwen: *"Kun je misschien iets specifiekere zijn?"*

Maken ze je het echt moeilijk en is de kritiek (deels) terecht, pas dan metacommunicatie toe. Zeg dan iets in de stijl van: *"Ik vind het heel vervelend dat je zo over de zaak denkt, maar je moet echt van mij aannemen dat ik een constructieve bijdrage heb proberen te leveren"*. Of: *"Over de uitkomsten en doelstellingen hebben we dezelfde mening, alleen hebben we andere ideeën over hoe we dat willen bereiken"*.

Als de boel echt uit de hand loopt

Een gouden regel is dat je moet stoppen met spreken zolang het niet stil is. Dat geldt niet alleen tijdens je speech, maar ook tijdens het vragenmoment. Ga nooit wedijveren in volume of tempo.

Minder ervaren sprekers zijn bang om zo'n afwachtende houding aan te nemen tijdens ruis. Waarschijnlijk komt dat omdat ze bang zijn dat dit niet werkt. Maar in werkelijkheid neem je geen afwachtende houding aan. Als het goed is, ben je namelijk niet de enige die wacht. Vaak zijn het maar een paar lieden die de zaak in de war schoppen. De meeste aanwezigen zijn stil en wachten net als jij tot het moment dat het gepast is om weer verder te gaan.

Het is daarom wel belangrijk goed aan te voelen hoe de sfeer in de rest van de zaal is. Is die neutraal of neigt die naar een positieve opstelling, dan is het zaak eventuele lastposten zo snel mogelijk te isoleren.

Als je ooit zoiets meemaakt, kijk dan rustig de zaal rond en kijk vervolgens in de richting waar het tumult vandaan komt. De goedwillende mensen in de zaal zullen je aandacht volgen en ook in die richting gaan kijken. Als de stoorzenders door blijven gaan, richt je je vervolgens tot hen persoonlijk en vraag je beleefd of je mag beginnen. Wanneer het dan eindelijk stil is, bedank die mensen dan en ga gewoon verder. Als ze door blijven gaan, kies dan eieren voor je geld: nodig ze uit om jouw plaats in te nemen. Als dat nog niet helpt, verlaat dan zo snel als mogelijk de Bühne. Je hebt dan alles gedaan wat redelijkerwijs van je verwacht kon worden.

Het gebruik van audiovisuele hulpmiddelen

Wie vandaag de dag niet met een glimmende, geanimeerde presentatie komt opdagen, lijkt van de vorige eeuw. Toch hebben white board of flip-over nog niet helemaal afgedaan. Zeker bij workshops, waar er sprake is van onvoorzienbare feedback van deelnemers, zijn het belangrijke hulpmiddelen.

Dankzij de PowerPointpresentatie komt het probleem nog maar zelden voor dat mensen echt voor het beeld gaan staan. Wat echter niet verdwenen is, is de grote hoeveelheid tekst die vaak op een enkele sheet geperst wordt. De algemene regel is dat er maximaal 6 tot 8 regels van niet meer dan 6 woorden op mag staan.

Onthoud echter dat, zoals het woord audiovisuele hulpmiddelen al zegt, het zijn en blijven hulpmiddelen. Te vaak stel ik vast dat vele PowerPointpresentaties in de eerste plaats een houvast vormen voor de presentator in plaats van voor het doelpubliek. Als de lichten dimmen ten behoeve van je PowerPointpresentatie, is dat voor veel mensen vaak ook het signaal om de ogen te sluiten om een uiltje te knappen.

Hoe gelikt je presentatie ook uit mag zijn, jij bent en blijft degene op wie de ogen gericht zullen zijn. Zorg daarom in de eerste plaats dat je vanuit jezelf presenteert. Zorg dat je door je persoonlijke performance bij je publiek niet alleen respect, maar ook acceptatie afdwingt. Als je dat lukt, is je presentatie bij voorbaat een succes!



Samenvatting

- Verwar een debat niet met een discussie. De doelstelling van een debat is verschillen uit te vergroten, terwijl men bij een discussie vaak juist tot elkaar wil komen
- Tijdens debatten ga je anders met de journalist/moderator om. Hij wordt geacht neutraal te zijn en daar moet jij je voordeel mee doen. Toch zijn debatten vaak moeilijker dan kritische persinterviews omdat het gevaar van vele kanten kan komen
- Maak van overtuigen geen aftuigen. Met andere woorden: sla iemand niet knock-out met je argumenten, ook debatteren doe je op relatieniveau
- Wissel af in debatstrategie: aanvallen, verdedigen en vermijden. Als je in een riant positie zit, val dan niet teveel aan want dat doe je eigenlijk vooral als er nog veel te winnen valt. Vragen stellen tijdens het debat kan soms heel effectief zijn en komt minder aanvallend over
- 'Wie stelt, moet bewijzen' is vooral in het debat een gulden regel
- Heb een duidelijke doelstelling voor ogen voor je met de voorbereiding van je presentatie begint. Wil je informeren, beïnvloeden of tot actie aanzetten
- Goed presenteren is vooral luisterend presenteren. Dit lijkt met elkaar in tegenspraak, maar er zijn veel mogelijkheden om toch tot interactie te komen met de mensen in de zaal
- Breng afwisseling in je persoonlijke presentatie: varieer in snelheid, moduleer, doe aan story telling, stel retorische vragen
- Zorg dat je een duidelijke structuur in je presentatie aanbrengt en geef die ook aan in het begin van je presentatie. Zo'n routekaart (roadmap) creëert belangrijke ankerpunten bij je toehoorders
- Probeer bij situaties waarbij lastige mensen je presentatie naar de knoppen willen helpen, goed te peilen hoe de sfeer bij de rest van de zaal is. Is die neutraal of positief naar jou toe, probeer de lastposten dan te isoleren
- Hoe gelikt audiovisuele hulpmiddelen er ook uit mogen zien, het zijn en blijven hulpmiddelen. Als je zonder kunt, komt de presentatie vaak veel meer vanuit jezelf en zal je presentatie vaak nog beter overkomen.