

DE 7 LEUGENS OVER PUBLIC SPEAKING



GO
NICE

Waarom 90% van de sprekers faalt vóór ze hun mond openen

In deze gids zullen we alles wat je dacht te weten over "goed spreken" de grond inboren. We zullen de 7 grootste leugens ontmaskeren die ervoor zorgen dat jij nu onzichtbaar bent, zelfs als je inhoud heel sterk is.

Dit is de eerste stap van jouw transitie van Spreker naar Trainer.

Je bent hier niet om te leren hoe je een "mooi verhaal" vertelt. Je bent hier om te leren hoe je een groep leidt zodat mensen zichzelf in beweging brengen.

Laten we eerlijk zijn: de meerderheid van de sprekers zijn saai. Zelfs de "goede" sprekers.

Ze hebben hun slides op orde, hun pak zit strak en ze hebben hun tekst drie maal geoefend voor de spiegel. Ze doen alles "volgens het boekje". En toch gebeurt er niets. De zaal luistert beleefd, knikt op de juiste momenten, geeft een applausje en rent de deur uit om vervolgens exact hetzelfde te blijven doen als de dag ervoor.

Dat is geen falen van de inhoud. Dat komt doordat ze alleen maar spreken.

De meeste professionals denken dat "Public Speaking" een technische vaardigheid is, een trucje dat je leert om informatie over te dragen. Ze focussen op performance, op hoe ze overkomen en op het vullen van de tijd met zo veel mogelijk data .

"Het goud zit niet in het spreken zelf, maar in wat er bij je publiek gebeurt nadat je gesproken hebt."

Als je enkel informatie zendt, ben je een wandelende encyclopedie. Als je probeert te overtuigen met woorden, ben je aan het trekken. Een echte leider daarentegen vult de ruimte niet, hij draagt de ruimte. Hij spreekt niet om gehoord te worden, maar om een transformatie te leiden.

In deze gids zullen we alles wat je dacht te weten over "goed spreken" de grond inboren. We zullen de 7 grootste leugens ontmaskeren die ervoor zorgen dat jij nu onzichtbaar bent, zelfs als je inhoud heel sterk is.

Dit is niet de zoveelste cursus over presentatietechnieken. Dit is de eerste stap van jouw transitie van Spreker naar Trainer.

Je bent hier niet om te leren hoe je een "mooi verhaal" vertelt. Je bent hier om te leren hoe je een groep leidt zodat mensen zichzelf in beweging brengen.

Stop met spreken. Begin met trainen.

Ben je klaar om de leugens achter je te laten?

Leugen 1: Voorbereiding is alles!

Wat ze je wijsmaken

Wat de meesten doen tijdens hun voorbereiding is alles woord per woord uitschrijven, hun volledige tekst op kleine kaartjes zetten en dan zo lang oefenen dat ze hun tekst helemaal van buiten kennen en ja, ik moet toegeven dat ze goed zijn voorbereid! Ze kennen hun inhoud, ze weten wat ze gaan vertellen, er kan niets misgaan, denken ze...

Waarom de meesten hier in trappen

Het voelt veilig om je inhoud te kennen, je hebt iets om op terug te vallen en ik kan dat alleen maar bevestigen. Het is belangrijk om inhoudelijk sterk te zijn, maar daar stopt het dus voor de meesten. Voor een wereldklasse trainer begint het dan pas. De meeste sprekers zijn ervan overtuigd dat een sterke inhoud zichzelf verkoopt. Laat me hier meteen op antwoorden met iets wat ik vaak zeg: "Niets verkoopt zichzelf, er wordt zelfs reclame gemaakt voor toiletpapier."

Waar het fout loopt

Onze perfect voorbereide spreker kan niets gebeuren! Tot hij/zij op het podium komt, zichzelf voorstelt, zo veel mogelijk oogcontact vermijdt en de tekst begint op te zeggen nadat hij/zij heeft gezegd dat het publiek hun vragen moet bewaren tot het einde. De woorden vliegen tegen een hoog tempo in het rond en lossen even snel weer op in het niets.

De nieuwe waarheid

Zorg ervoor dat je inhoudelijk sterk staat en weet waarover je spreekt, maar verlies je niet in je tekst. De ideale voorbereiding draait 20% om de inhoud en 80% om je publiek.

Er moet altijd iets gebeuren bij je publiek als je spreekt, dat is hét doel!

Dus stel jezelf tijdens je voorbereiding de volgende vragen:

- Hoe kan ik ervoor zorgen dat ik de aandacht van mijn publiek na de eerste zin al te pakken heb?
- Hoe kan ik ervoor zorgen dat mijn publiek zich aangesproken voelt?
- Hoe kan ik ervoor zorgen dat mijn publiek engagement toont?
- Hoe kan ik ervoor zorgen dat mijn publiek na het applaus meteen in actie schiet?

Leugen 2: Gebruik PowerPoint om je training visueel te maken

Wat ze je wijsmaken

“Beelden zeggen meer dan duizend woorden.” Dit is één van mijn favoriete uitspraken: "Wat je hoort, vergeet je, wat je ziet, onthoud je en wat je doet, begrijp je". Dus ja, in dit opzicht is het heel goed om visuals te gebruiken en ben ik er ook voorstander van. Maar laat die PowerPoint over aan de nichtjes en neefjes die voor je vrijgezellenfeest een quiz hebben gemaakt.

Waarom de meeste sprekers hier in trappen

Voor de meeste sprekers, mezelf inclusief vroeger, is hun PowerPoint de basis en hun woorden bijzaak. Het geeft een vals gevoel van veiligheid want het voelt veilig omdat het publiek niet meer naar jou kijkt maar naar het scherm.

Waar het fout loopt

Het zal je niet verwonderen dat als de spreker zegt: “Ik heb een paar slides mee om mijn punt te verduidelijken” of last heeft om zijn laptop op HDMI2 te zetten, dat ik al met mijn ogen begin te draaien.

De meest gemaakte fout bij sprekers die PowerPoint gebruiken:

De sprekers kijken mee naar het scherm, staan voor de helft of meer dan de helft van de tijd met hun rug naar het publiek. Ze rammelen de tekst af (omdat ze heel goed voorbereid zijn).

De nieuwe waarheid

Je hebt maar een paar dingen nodig om je publiek niet in slaap te wiegen: een rode, groene, zwarte, blauwe stift en de oude vertrouwde Flipchart (of een Whiteboard).

Voordelen:

- Ze geven ruimte voor actieve deelname van het publiek en zet aan tot samenwerken
- Zeer flexibel, niet afhankelijk van de HDMI2, veelzijdig, simpel en goedkoop.
- Ze bevorderen het geheugen en de snelheid van informatie opnemen.

Leugen 3: Je moet charismatisch zijn om te kunnen spreken

Wat ze je wijsmaken

Men vertelt dat charisma aangeboren is, je hebt het of je hebt het niet. Anderen zeggen dan weer dat charisma iets is wat je kan leren. Beide hebben gelijk. Ja, charisma kan een van je natuurlijke talenten zijn en ja, charisma kan je leren. Maar charisma heb je niet nodig om te spreken voor publiek en om impact te maken.

Soms zie je een spreker bezig die luid is, extravagant, grappig, en dan denk je al gauw: “Dat kan ik niet, zo ben ik niet, ik ga mensen vervelen.”

Waarom de meeste sprekers hier in trappen

Het lijkt alsof de luide, extravagante mensen meer impact hebben en hun publiek boeien maar niets is minder waar. De meeste mensen op deze blauwe bol zijn introvert, het spreken en trainen is echt niet enkel voor die kleine minderheid weggelegd. Ik blijf ervan overtuigd dat iedereen een verhaal in zich heeft, dit kan delen én het ook op die manier kan vertellen dat het publiek geïnteresseerd luistert. Verwar luidruchtigheid niet met charisma.

Waar het fout loopt

Het loopt al fout in de mindset van de mensen die denken dat ze geen charisma hebben. Ze hebben misschien wel een belangrijke boodschap te vertellen of een inspirerend verhaal dat mensen van hun stoel blaast, maar omdat ze zogezegd niet charismatisch zijn, zal de wereld het niet te weten komen.

Als ze dan toch de drive hebben om hun verhaal te doen, veinzen ze charisma en proberen ze anders te doen dan ze zijn. Het publiek voelt dat je een rol speelt en de boodschap komt niet aan.

De nieuwe waarheid

Als je zenuwachtig bent, begin dan altijd met je persoonlijke verhaal te vertellen. Sommigen zullen zich hier in herkennen en anderen zullen zo begrip kunnen opbrengen voor wat je gaat vertellen. Het publiek zal geboeid luisteren naar wat je te vertellen hebt, ondanks dat je van nature niet charismatisch bent.

Leugen 4: Stel je publiek naakt voor

Wat ze je wijsmaken

Het is misschien wel de meest bekende mentale truc om stress te verlagen als je voor een groep moet spreken. Door het publiek in een kwetsbare, alledaagse positie te visualiseren, wordt de machtsdynamiek omgedraaid en neemt de nervositeit af, waardoor de spreker zich zekerder voelt.

Waarom de meeste sprekers hierin trappen

Eerst en vooral omdat dit de meest gegeven tip is. En omdat het uiteraard tot de verbeelding spreekt. Het lijkt een zeer goed idee om iedereen naakt voor te stellen omdat iedereen dan gelijk is en de druk wordt weggenomen.

Waar het fout loopt

Laat me eerst en vooral vertellen dat dit zowat de slechtste en domste tip is die je kan geven aan iemand die zenuwachtig is om te spreken voor publiek. Stel je nu eens een sollicitatie, pitch of alledaags gesprek voor. Denk je nu werkelijk dat het makkelijker praten is als iedereen naakt zou zijn behalve jij?

De nieuwe waarheid

Voordat je voor een groep moet spreken denk dan hieraan:

- Het publiek weet niet wat jij gaat zeggen, ze weten niet wat er op je voorbereiding staat en ze waren er zeker niet bij toen je je aan het voorbereiden was.
- Je publiek doet meer dan enkel luisteren. Ze zien hoe je staat, hoe je spreekt, welke energie je uitstraalt en ze voelen je intentie.
- Als je een slecht verhaal vertelt, verdoen mensen hun tijd. Dus ze willen even graag als jou dat je slaagt in je opzet.

Neem de uitspraak “Stel je publiek naakt voor” niet letterlijk, de bedenker zijn/haar boodschap was volgens mij om duidelijk te maken dat iedereen gelijk is en je niet meer of minder bent dan je publiek.

Leugen 5: Fake it, 'till you make it

Wat ze je wijsmaken

Mensen luisteren enkel naar een expert. Dus zorg ervoor dat je een expert bent of gedraag je als een expert. Fake it 'til you make it, een vaak gebruikte uitspraak die zeer populair is onder entrepreneurs en influencers.

Waarom de meeste sprekers hierin trappen

Het voelt weer aan als een veilige haven. En het lijkt veiliger om iemand die zelfverzekerd is en goed kan spreken te imiteren, véél veiliger dan je kwetsbaar op te stellen en te laten zien wie je bent aan de honderd ogen die op jou gericht zijn. We zijn bang dat we niet goed genoeg zijn, dus lenen we de energie van iemand anders. Pas op, energie lenen kost ook geld!

Waar het fout loopt

Mensen kunnen liegen, woorden verdraaien en zichzelf beter voordoen dan dat ze zijn. Maar energie... liegt nooit! Terwijl jij een rol speelt, raakt je publiek in de war en vragen ze zich af of ze een ticket voor toneel hebben geboekt.

Er zijn 3 vormen van communicatie: verbaal (woorden), non-verbaal (lichaamstaal) en energetisch. Als deze niet in lijn zijn, gebeurt er bitter weinig.

De nieuwe waarheid

Geloofwaardigheid komt niet door expertise (alleen), het komt vanuit authenticiteit. Mensen volgen geen experts die vertellen wat hen wordt opgelegd, maar ze volgen mensen die laten zien wie ze zijn, zich kwetsbaar opstellen, waar ze zich in herkennen en iemand die ze kunnen vertrouwen. Wees gewoon jezelf, hoe cliché het ook mag klinken.

Stel jezelf de volgende vraag: Wil je een entertainer zijn die men leuk vindt om naar te kijken of wil je iemand zijn die mensen raakt en aanzet tot verandering?

Leugen 6: Bewaar al je vragen tot het einde

Wat ze je wijsmaken

Houdt de regie strak in handen. Vragen tussendoor brengen je van de wijs en verstoren je tijdschema. Zeg op voorhand tegen je publiek dat ze al hun vragen bewaren tot het einde zodat jij ongestoord je verhaal kan doen.

Waarom de meeste sprekers hierin trappen

Vaak krijgen ze vragen die ze nog gaan beantwoorden, ze geraken van de wijs als hen een vraag wordt gesteld, ze krijgen soms domme vragen of nog erger: ze kennen het antwoord niet en dat komt natuurlijk niet goed over. Ze hebben een strakke voorbereiding, een nog strakker tijdschema en veel te vertellen.

Waar het fout loopt

Zodra iemand uit het publiek een prangende vraag heeft en die niet mag stellen, stopt die persoon met luisteren. De vraag zit vast in hun hoofd en ze geraken in de war.

En eigenlijk is het logisch dat mensen hun vragen niet mogen stellen want er staat een spreker vooraan, geen trainer. Een spreker spreekt en publiek luistert, eentonig en verveeld. De energie in de ruimte is statisch en zwaar in plaats van dynamisch en levendig.

De nieuwe waarheid

Een trainer is niet bang voor onderbreking, hij gebruikt de interactie om de groep te leiden. Echte impact ontstaat niet door informatie te dumpen, maar door antwoorden uit het publiek te halen. Een Public Trainer beseft dat alle antwoorden in het publiek zitten, ze moeten er enkel uitgehaald worden door op de juiste momenten de interactie aan te gaan en actie uit te lokken.

Het is echter niet de bedoeling om doorheen de training continu vragen te laten stellen, maar het is beter om op regelmatige tijdstippen een kort moment te voorzien om vragen te beantwoorden.

Leugen 7: Je moet de aandacht van je publiek vasthouden

Wat ze je wijsmaken

Houdt het tempo hoog, gebruik flitsende slides, zorg af en toe voor een mopje, wees interessant, geef je publiek geen kans om in slaap te vallen, prikkel je publiek constant. Het is jouw taak om de aandacht van je publiek vast te houden.

Waarom de meeste sprekers hierin trappen

Omdat we aandacht verwarren met impact. We zijn doodsbang voor leegte en voor het idee dat we als saai worden bevonden. Daarom voelt het veilig om de zaal continu te voeden en geen momenten van stilte te laten. Zo hebben we het gevoel controle te hebben over wat het publiek denkt.

Waar het fout loopt

Je vervalt in een hustle-energie en ziet eruit als een Duracell konijn, en beide zijn dodelijk voor je autoriteit. Je pompt heel veel energie in de zaal maar je geeft de zaal de kans niet om iets te doen met die energie. Logisch dat de sfeer dan heel zwaar en statisch wordt. Er is geen tijd om alle info te verwerken.

De nieuwe waarheid

Je hoeft de aandacht niet vast te houden, je hoeft de aandacht te leiden. "It's the space you put between the notes that make the music" ~ Massimo Vignelli. Impact ontstaat niet wanneer jij praat, maar wanneer mensen zichzelf horen denken. Een echte trainer is niet bang dat een publiek even naar binnen keert; hij lokt die reflectie juist uit door stiltes te laten vallen en vragen te stellen die hen dwingen om hun eigen antwoorden te vinden.

Een keuze die 95% van de sprekers nooit durft maken

Ik weet precies hoe je je nu voelt. Ik was ook die man die urenlang teksten van buiten leerde en 40 slides voorbereidde om zeker niets te vergeten.

Het dieptepunt? Tijdens een groot evenement hield ik zo krampachtig vast aan mijn script dat ik **de tekst van mijn mede-host begon voor te lezen**. Zij stond daar, de zaal keek toe, en ik? Ik stond nat in het zweet.

Alles veranderde toen ik dit begreep: **"Het goud zit niet in het spreken, maar in wat er bij je publiek gebeurt nádat je gesproken hebt"**

Je weet nu dat een perfect scenario je een robot maakt en dat PowerPoint vaak een schuilplaats is voor onzekerheid. Maar wees eerlijk: als je morgen weer voor een groep staat, ga je waarschijnlijk **exact hetzelfde** doen als altijd.

Weten is niet hetzelfde als zijn

De wereld heeft geen behoefte aan meer mensen die "goed kunnen spreken". De wereld schreeuwt om leiders die durven te trainen.

Wat je leert in het webinar: "Van Spreker naar Trainer"

Dit is geen "leuke video met tips". Dit is de fundamentele herprogrammering van jouw aanwezigheid op een podium. In 35 minuten breek ik je oude gewoontes af en geef ik je de **blueprint** voor natuurlijke autoriteit.

Dit gaan we doen:

- **De transformatie-voorbereiding:** Hoe je een sessie bouwt die niet draait om jou, maar om je publiek.
- **Spreken zonder houvast:** De techniek om elk script en elke slide los te laten, terwijl je de regie strakker in handen hebt dan ooit.
- **De 'Goud'-methode:** Hoe je stiltes en vragen gebruikt om de antwoorden uit je publiek te halen, in plaats van ze erin te duwen.

Het beloofde resultaat: De 5% club

Na dit webinar sta je niet meer "gewoon" te praten.

1. Je hartslag blijft laag en je ademhaling rustig, zelfs zonder script.
2. Je publiek wordt actief: minimaal **30% tot 50% van de zaal** interageert direct met jou.
3. Je hoeft niet meer te "trekken" aan de aandacht; die krijg je automatisch.
4. **Het belangrijkste:** Na afloop ontstaan er spontaan vervolgacties, aanvragen en gesprekken. Je impact stopt niet als je het podium verlaat.

Het Aanbod (De No-Brainer)

Voor slechts **€48 (excl. BTW)** krijg je de volledige videotraining, het werkboek en mijn BLITZ-Vorbereitung sjabloon.

Stop met praten. Begin met leiden.

[👉 Meld je aan op de website voor het webinar: [Van Spreker naar Trainer](#)]

Let op: Dit is de tijdelijke introductieprijs voor de lancering. Zodra we live gaan, gaat de prijs onherroepelijk omhoog.

Ik zie je aan de andere kant,

Niels Nys