

Inhoud

Inleiding	7
1 Zelfkennis	13
2 Ambitie	28
3 Ademhaling	46
4 Stem	60
5 Houding	80
6 Verbinding	97
7 Gehoord worden	117
8 Een goed verhaal	132
9 Flexibiliteit	149
10 Présence	167
Nawoord	181
Dankwoord	183
Bronnenlijst	185

Inleiding

Presenteren doen we allemaal. Of je nu op een podium staat, in een vergadering zit, een speech moet houden op een bruiloft of feest, of gewoon bij vrienden en familie aan tafel zit: we willen allemaal goed overkomen. Zodat wat je uitstraalt, klopt met wie je bent.

Dit boek gaat niet over presenteren als vak – dat is voor professionals op televisie, in film of theater. Dit gaat over jou en hoe jij jezelf laat zien.

Sommige mensen hebben van nature flair. Ze stappen een ruimte binnen en iedereen draait zich naar hen om. Anderen voelen zich ongemakkelijk, vallen stil, of komen, zonder het te willen, stug of afstandelijk over. Wat je startpunt ook is – je kunt leren hoe je sterker, duidelijker en overtuigender overkomt. Gelukkig maar.

In de ruim dertig jaar dat ik als presentatiecoach en media-trainer werk, heb ik honderden mensen gecoacht. Presentatoren, politici, managers: iedereen komt met zijn eigen talenten, drempels en twijfels. En iedereen loopt tegen dezelfde dingen aan: zenuwen die je ademhaling omhoogjagen, een stem die ineens gek klinkt, of dat nare gevoel dat je niet overkomt zoals je wilt. Wat werkt wel? Wat niet? Daar duiken we samen in.

Je hoeft niet tegenover me te zitten om stappen te zetten. Veel van wat ik in mijn sessies doe, kun je ook zelf toepassen. Met dit boek, de juiste focus en een beetje lef leer ik je hoe je je-

zelf krachtig en ontspannen kunt presenteren. Daar heb ik wel jouw inzet voor nodig. Want je kunt wel van alles visualiseren in de lotushouding, zonder actie zal er weinig veranderen. Je moet bereid zijn om te oefenen, in jezelf te investeren en een beetje aardig te zijn voor jezelf.

Ik groeide op in de theater- en televisiewereld. Mijn vader werkte al in de jaren zestig bij de televisie, het voelde voor mij vanzelfsprekend dat ik ook die kant op wilde. Dus koos ik voor de mimeschool van de Amsterdamse Theaterschool. Die liefde voor het vak bleef in de familie: ook mijn zus en mijn zoons zijn inmiddels het vak ingegaan.

Na de theaterschool vertrok ik met een beurs naar New York, om te studeren aan The Actors Studio en de Merce Cunningham Dance Foundation. Maar zoals dat vaak gaat in New York: je staat niet meteen op het toneel. Om de rekeningen te betalen, begon ik als serveerster en was al snel *food and beverage*-manager. Stond ik daar op de markt met de New Yorkse boven- en onderwereld te onderhandelen over groente, vlees en vis. Het waren de jaren tachtig, ik was vijfentwintig en zo blauw als wat. Daar leerde ik bluffen, aanvoelen en improviseren.

Soms liep ik keihard tegen de realiteit op – zoals toen het vuilophaalbedrijf hun wagen voor het restaurant leegstortte omdat ik hun prijsverhoging weigerde. Geen onderhandeling, geen discussie. Ik moest gewoon betalen. *Case closed*.

Daarnaast ontdekte ik hoe belangrijk het is om een team bij elkaar te houden. Iedereen die er werkte had een ander leven buiten het restaurant: acteurs, zangers, kunstenaars, bokkers. Voor hen was het werk tijdelijk, een tussenstop op weg naar iets groters. Ik moest ze niet alleen aansturen, maar ook begrijpen, stimuleren, ruimte geven.

Mijn coachingcarrière begon letterlijk in de keuken van dat restaurant. Acteurs moesten vaak naast hun werk nog audities

voorbereiden, terwijl ze ook hun shift moesten draaien. Ik zag hoeveel tijd en energie het hun kostte om alles rond te krijgen, en dacht: dat kan slimmer en efficiënter. Dus begon ik hen te helpen met hun presentatie, midden tussen de pannen en het dampende eten. Wat begon als spontane hulp, groeide al snel uit tot een serieuze bezigheid. Steeds meer mensen leerden mij kennen en vroegen hulp bij het voorbereiden van audities.

Ik leerde acteurs hoe ze in één minuut konden binnenkomen, opvallen en de aandacht trekken, zodat ze met een beetje geluk nog een extra minuut kregen om te laten zien wat ze in huis hadden. Ik putte uit mijn eigen acteurstraining en verdiepte me in boeken over hoe mensen zichzelf presenteren. Een van de klassiekers die indruk maakte was *The Presentation of Self in Everyday Life* van Erving Goffman. Hij laat zien hoe we ons in het dagelijks leven voortdurend gedragen als performers: sociaal gedrag is geen uitzondering, het is een vorm van presentatie. We zetten onszelf in scène, vaak zonder dat we het doorhebben, iets wat ik in mijn praktijk keer op keer herken.

En natuurlijk las ik de bestseller met die geweldige titel: *I'm ok – You're ok* van Thomas A. Harris. Dit boek maakt duidelijk hoeveel obstakels in onze communicatie van binnenuit komen: vanuit onze eigen oude patronen, overtuigingen en rollen. Herkenbaar voor iedereen die zichzelf in de weg zit en precies het onderwerp waar ik vaak mee aan de slag ga met cliënten. Het gaat om meer dan wat je zegt of hoe je erbij staat.

Toen realiseerde ik me: iedereen is bezig met presenteren. Acteurs hebben het podium, de rest van ons heeft vergaderzalen, klaslokalen, keukentafels en bruiloften. Steeds vaker kreeg ik professionals uit allerlei hoeken, met één ding gemeen – de wens om sterker over te komen. Al snel ontdekte ik dat het om veel meer draaide dan technieken of tips, het ging om hoe jij jezelf aan de wereld toont. Die geïmproviseerde momenten tussen de pannen bleken de basis voor alles wat ik later zou doen.

Na twaalf intensieve jaren in New York – professioneel én persoonlijk – verhuisde ik met mijn zoon naar Londen. Een nieuwe stad, een nieuw begin. Ik werkte er als verslaggever en regelde interviews voor Nederlandse media, met onder anderen komiek en auteur Benny Hill en acteur en schrijver John Cleese. Ik had ontzettend leuke gesprekken met ze.

Na een jaar bood het bedrijf van Joop van den Ende (geen familie) mij een mooie baan aan als eindredacteur voor zijn nieuwe zender. Dus terug naar Nederland. TV10 ging uiteindelijk niet door, maar kort daarna belde John de Mol. Of ik zijn zusje wilde coachen, die voor het eerst grote shows ging presenteren. Dat was even schakelen – van New Yorks arthouse naar Hilversumse studio's – maar ik zei ja.

Zo begonnen we aan *Love Letters*. Waar Linda in de studio was, was ik. We werkten goed samen en hadden een enorme klik. In de studio kon ik goed zien wat er voor én achter de camera gebeurde en haar daarover brieven. We hebben vijftien jaar samengewerkt.

Tegenwoordig is het hebben van een coach vrij normaal, maar toen was het nog een uitzondering. Ik heb het coachen altijd gecombineerd met ander werk – als regisseur, eindredacteur en later als hoofd kunst, cultuur en drama bij AVROTROS.

Door die combinatie van rollen kwam ik met veel verschillende mensen in contact. Wie er ook tegenover me zat – politici, CEO's, presentatoren – iedereen loopt tegen herkenbare dingen aan: houding, dictie, ademhaling, maar ook onzekerheid, twijfel, angst om te falen.

Wat je kunt verwachten

Dit boek is voor iedereen die zichzelf sterker wil neerzetten in contact met anderen, met meer rust, meer zelfvertrouwen en meer impact. Alles wat je hier leest, komt uit echte gesprekken

met echte mensen. Geen theorie, maar praktijk. Ik pretendeer geen wetenschappelijke basis te hebben, wat ik je vertel, is gebaseerd op ruim dertig jaar ervaring. Na al die jaren in dit vak is dat misschien wel mijn belangrijkste inzicht: verbetering begint niet bij trucjes, maar bij jezelf.

In elk hoofdstuk behandel ik een onderwerp dat je helpt om jezelf ontspannen te presenteren. Ik geef oefeningen om aan de slag te gaan met bepaalde thema's en illustreer de onderwerpen met voorbeelden uit de praktijk. Ook vertellen bekende en minder bekende mensen die ik heb gecoacht wat zij hebben geleerd en deel ik fragmenten uit films en series. Niet alleen omdat die leuk zijn om naar te kijken, maar omdat sommige scènes precies laten zien waar het écht om draait. Ze brengen gedrag, emoties en miscommunicatie haarscherp in beeld, soms pijnlijk, soms ontroerend, soms erg grappig. En vaak zeggen ze in twee minuten meer dan ik in duizend woorden kan.

Het boek is opgebouwd zoals ik mijn praktijklessen indeel. Eerst kijken we naar wie je bent en wat je wil bereiken, want pas als je weet wat je sterke en zwakke kanten zijn, kun je die versterken en verbeteren. Dan kijken we naar de drie aspecten van presentatie waar vrijwel iedereen snel winst kan boeken: ademhaling, stem en houding. Ze zijn verbonden en beïnvloeden elkaar. We zetten de puntjes op de i om je presentatie nóg beter te maken. Denk aan verbinding maken met je publiek, omgaan met feedback, gehoord worden, een goede presentatie schrijven en presence.

Ik deel dit allemaal met je omdat het steeds weer bijzonder is om te zien hoe iemand groeit, stap voor stap. Hoe er ineens iets klikt, hoe iemand lichter de deur uitloopt. Dat zien gebeuren is de mooiste beloning die ik kan krijgen.

Ik hoop dat jij na het lezen van dit boek denkt: waarom niet? Ik doe het gewoon: nét iets vaker zichtbaar zijn. Misschien niet meteen door het podium te bestormen, maar door tijdens

een vergadering die ene brutale vraag te stellen. Of door iets onverwachts te zeggen bij de koffieautomaat, iets wat mensen aan het lachen maakt of aan het denken zet. Door ergens binnen te komen en je stem te laten horen.

Jezelf beter presenteren begint klein – in hoe je staat, kijkt, of ademt – maar het effect kan groot zijn. In welke situatie dan ook: ineens denk je: hé, dit gaat eigenlijk best goed. Precies de bedoeling. Ga ervoor!

Zelfkennis

Zelfkennis is de basis van elke vorm van presentatie. Je kunt nog zo goed praten, lachen, rechtop staan en zelfverzekerd overkomen, zonder echte zelfkennis voelt het vaak alsof er iets mist. Hoe beter die basis, hoe makkelijker het wordt om over te komen zoals bedoeld.

Als je weet wie je bent, kun je niet alleen je sterke punten beter benutten, maar ook soepeler omgaan met je zwakke plekken. Dat maakt je zelfverzekerder, meer ontspannen en beter voorbereid op onverwachte situaties. Je weet sneller wat je raakt, wat je nodig hebt om bij jezelf te blijven, en je laat je minder makkelijk uit het veld slaan. Je krijgt ook scherper in beeld hoe je eigenlijk overkomt op anderen. Een beetje humor en relativering helpt daarbij. Het hoeft niet vlekkeloos te zijn, juist het ongemak maakt je menselijk.

Elke situatie vereist een andere benadering. Wat wil je bereiken en uitstralen als je een praatje moet houden voor de klas, je aan je nieuwe bureaus voorstelt of een grote vergadering moet leiden? Denk je daar van tevoren over na? Ben je voorbereid? Weet je of je gemakkelijk een praatje aanknoopt? Of ben je sociaal onhandig en zie je tegen de kleinste interacties op? Veel van wat je doet in dagelijkse situaties gaat automatisch, maar door stil te staan bij de vraag hoe je jezelf neerzet en hoe dat op anderen overkomt, kun je je gedrag effectiever en met meer vertrouwen inzetten.

Groeien begint met een blik naar binnen. Je hoeft jezelf niet

tot op het bot uit te pluizen, maar het helpt wel om helder te krijgen wat je al doet, wat jou uniek maakt en hoe je dat net wat scherper, vrijer of overtuigender kunt inzetten. In dit hoofdstuk vind je geen zware psychologische theorieën, maar kleine, praktische inzichten en oefeningen die je daarbij helpen. Maar er is nog iets anders waar je alert op moet zijn: projectie van anderen. Soms bepalen niet jouw inzichten wie je bent, maar de verwachtingen en wensen van anderen.

Ik werkte eens met een vrouw op wie veel geprojecteerd werd. Laura was interieurontwerper, maar men kende haar vooral als ‘de vrouw van’. Toen producenten bij haar aanklopten, klonk hun pitch verleidelijk: ‘Je bent geweldig, goed in je vak, mensen hangen aan je lippen! We hebben een fantastisch format voor je bedacht: binnenkijken bij de rijken.’

Alle alarmbellen gingen bij Laura af. Zij? Televisie maken? Ze had geen idee hoe dat moest en had er eigenlijk ook niet zo’n zin in. ‘Ga maar naar een coach,’ zeiden de producenten, ‘je zult zien dat het perfect bij je past!’ Dus kwam ze bij mij: ‘Moet ik dit doen?’ Terwijl we werkten, werd snel duidelijk dat ze het idee van een tv-programma niet bij haar vond passen, en ook zeker niet de beoogde inhoud. ‘Kijk,’ zeiden de producenten in een laatste poging haar over te halen, ‘je hoeft helemaal geen expertise te tonen of een mening te hebben. Het publiek wil gewoon zien hoe je leeft en huizen inricht.’ Bingo. Laura begreep het: ze wilden haar bekendheid, niet haar kunnen. Dus het werd een volmondig: nee. Waarmee ik mezelf als presentatiecoach overbodig had gemaakt.

Laura werd dus bijna een pad op gestuurd dat anderen voor haar zagen, niet waarvoor zij zelf had gekozen: een klassiek geval van projectie. Het raakt aan iets wat we allemaal kennen: het ongemak als we door verwachtingen van buitenaf niet volledig onszelf kunnen zijn.

Edward Tory Higgins, professor in de psychologie en be-

drijfskunde aan Columbia University, stelt in zijn zelfdiscrepantie-theorie dat mensen drie soorten ‘zelden’ kennen, en dat ze vaak spanning of ongemak ervaren als deze drie zelden niet op elkaar aansluiten. Het gaat om de actuele zelf (wie je daadwerkelijk bent), de ideale zelf (wie je graag zou willen zijn) en de *ought self* (wie je denkt dat je zou moeten zijn, gebaseerd op verwachtingen van anderen, oftewel: de zelf die wordt gevormd door de druk van de maatschappij).

Volgens de theorie van Higgins was Laura’s actuele zelf hier in strijd met de *ought self*, de verwachtingen die producenten van haar hadden (een publiek figuur die anderen een kijkje gunde in het leven van rijke mensen). Deze ‘rol’ of ‘zelf’ stond te ver af van haar actuele zelf, hij sloot niet aan bij wie ze was. Laura ontdekte tijdens de coachingsessies dat ze zichzelf niet wilde verliezen in een rol die niet bij haar paste. Ze wist juist heel goed wie ze was én wat ze wilde in het leven en daar paste een televisieprogramma niet in.

Die spanning tussen je verschillende ‘zelden’ herken je niet altijd meteen. Maar je kunt wel letten op signalen dat er iets schuurt: momenten waarop je energie weglekt of je onrustig wordt van de rol die je vervult.

Misschien speel je een rol die ooit goed voelde, maar nu niet meer past. Kleine aanpassingen kunnen al helpen: vaker eerlijk zijn tegen jezelf en anderen, of situaties vermijden die te ver afstaan van wie je werkelijk bent.

In mijn werk begin ik altijd met een basale intake. Waar kom je vandaan? Heb je broers of zussen? School, studie, werkervaring? Waar sta je op dit moment in je leven/werk?

Vaak hoor ik dan al hoe iemand praat en hoe open iemand is. Daarna stap ik over op vragen over het werk. Hoe was je studie? Wat was je eerste baan? Wat zijn je ambities? Waarin vind je jezelf goed en minder goed?

Om te zien waar de behoefte écht ligt, is het vervolgens wel

nodig de nuances te ontdekken. Dat doe ik door niet alleen te luisteren naar wat iemand zegt, maar ook hoe iemand iets vertelt. Praat een coachee makkelijk en vrijuit, of juist aarzelend en terughoudend? Soms hoor ik al tussen de regels door dat iemand niet lekker in z'n vel zit of dat er iets groters speelt, zoals een lastige privésituatie, sluimerende werkdruk of persoonlijke onzekerheid.

Hoewel er tijdens het intakegesprek regelmatig emoties loskomen, is die eerste kennismaking met mij niet bedoeld als psychologische sessie. Wel wil ik graag de kwetsbaarheden van een cliënt kennen, want daar zit vaak precies wat iemand belemmert om zich sterk te presenteren: angst voor afwijzing, perfectionisme, het gevoel dat je niet goed genoeg bent en elk moment door de mand kunt vallen (het zogenoemde impostersyndroom).

Je bent nooit je hele leven lang exact hetzelfde. Je groeit, maakt dingen mee, verandert: het is een doorlopend proces. Om beter te begrijpen hoe je je voelt en hoe je reageert op bepaalde situaties, helpt het om vragen te stellen. Om je bewust te worden van wie je op dit moment bent. Los van je verleden en zonder je zorgen te maken over de toekomst.

Vraag jezelf eens af:

- Welke rollen vervul je op dit moment in je leven en ben je daar blij mee of niet?
- Wat vind je leuk aan jezelf?
- Waar ben je goed in?
- Wat zou je graag beter willen kunnen?

We focussen vaak op wat er misgaat of waar we onzeker over zijn. Deze vragen draaien dat om: kijk naar wat je wél goed doet. Zonder overdrijving, gewoon eerlijk. Kun je situaties redden met humor? Ben je een goede luisteraar? Organiseer

je de beste familiefeestjes? Herken je eigen kwaliteiten, dat is de basis voor goede zelfpresentatie.

Laten we wel wezen: jezelf leuk vinden is misschien wel het meest onderschatte talent dat er is. Ontwikkeling draait niet om perfectie, maar om kleine *tweaks*: die grappige opmerking die altijd werkt? Gebruik 'm eens om een lastig gesprek luchtig te maken. Het zijn die kleine stappen die je helpen groeien. Je hoeft niet alles meteen te doen, maar door jezelf open te stellen, ontdek je dat je vaak meer kunt – en bent – dan je dacht.

Carlo Boszhard wist al vroeg wat hij wilde, vanaf het moment dat hij als kind meedeed aan de eindmusical van groep 8. Carlo: 'Ik was niet zo goed in rekenen, topografie, dat soort dingen. Bij de eindmusical op de basisschool ontdekte ik waar mijn talent lag: toneelspelen. Ik hoop dat er meer kinderen zijn die floreren. Dat ze ervaren hoe het is om zo'n adrenalinestoot en boost te voelen. En dat ze daar een klein beetje meer eigenwaarde van krijgen.' Precies daarom produceert hij met zijn bedrijf Benny Vreeden musicals voor groep 8 van de basisschool. Soms is een klein zetje uit de omgeving precies wat een talent nodig heeft.

'Je moet een beetje kak hebben.'

Carlo Boszhard is televisiepresentator, acteur, zanger en tekstschrijver. Hij begon zijn carrière in de jaren tachtig en is onder andere bekend van het kinderprogramma Telekids en het satirische programma De TV Kantine. Hij heeft meegewerkt aan diverse animatiefilms en theaterproducties. In zijn jonge jaren werkten we samen, niet alleen aan de basis van presenteren, maar ook aan hoe je overeind blijft als de kritiek losbarst.

‘Toen ik net begon in de televisiewereld, mocht ik al heel snel een grote quiz presenteren omdat Mies Bouwman wel iets in me zag. Ik was negentien en met Simone als coach en maatje aan mijn zijde leerde ik meteen dat ik sterk in mijn schoenen moest staan. Ik kreeg van medewerkers talloze meningen over me heen: hoe ik moest lopen, doen, praten, zelfs hoe ik mezelf moest zijn.

Daar liet ik me niet door intimideren, want ik wist precies wat ik wilde. Ik kwam uit Amsterdam-Noord, was een beetje een rebel en anders dan de mensen die in Hilversum werkten en uit het Gooi kwamen. Ik hield juist van presentatoren die niet per se alles volgens de regels deden, die anders waren. Jos Brink, Willem Ruis, dat waren mijn grote voorbeelden. Wat zij deden, wilde ik ook: gewoon mezelf zijn.

Wat ik al snel leerde: je moet een beetje kak hebben. Als je altijd maar afhankelijk bent van wat anderen van je vinden, ga je het niet overleven. Anderen pleasen heeft geen zin. Ik was bezeten van het vak en de beste feedback bleek: goed kijken naar anderen en kritisch kijken naar mezelf en hoe ik mijn werk deed.

Je kunt hard werken, maar neem het allemaal niet té serieus. Aan het eind van de rit ben je ook maar gewoon een mens die iets probeert te doen. Leg niet te veel druk op jezelf. Als je je hart openstelt en je best doet, ben je al een heel eind op weg.

Aanvoelen hoe je overkomt, is een vaardigheid. Het is geen magie, het vergt oefening. Richt je op een concreet doel: een presentatie geven, een idee pitchen, of simpelweg een compliment ontvangen zonder ongemak. Zeg tegen jezelf: Ik geef het een paar minuten mijn volle aandacht. Dat is vaak al genoeg om een stap vooruit te zetten.

Vergeet niet: presenteren is niet iets dat je er even bij doet. Het is verweven met je dagelijkse keuzes. Wat trek je aan? Hoe begroet je iemand? Hoe vertel je een verhaal? Waarvan word je zenuwachtig? Wat maakt je trots? Het zit

in de kleine dingen die samen een groot verschil maken. Presenteren draait om oefening en actie. Het hoeft niet vlekkeloos, maar het werkt pas als je het doet. Probeer, ontdek, en maak er het beste van. Je hebt meer in huis dan je denkt.'

Je kast opruimen

Je eigenschappen kun je zien als een persoonlijke toolkit: je kunt ermee groeien en je valkuilen omzetten in kansen. Daarbij kun je een verschil maken tussen natuurlijke eigenschappen en aangeleerde eigenschappen.

Natuurlijke eigenschappen zijn die kwaliteiten die je zonder moeite gebruikt. Bijvoorbeeld: je bent van nature kalm in crisis-situaties, je kunt mensen met één opmerking op hun gemak stellen, of je bent altijd degene die het grotere plaatje ziet. Dit zijn voor jou vanzelfsprekende eigenschappen die anderen in je waarderen. Vraag eens aan mensen in je omgeving wat zij jouw natuurlijke eigenschappen vinden. Zeker als bepaalde eigenschappen (vrolijk, stoer) door meerdere mensen worden genoemd, kun je ervan uitgaan dat je over die kwaliteiten beschikt.

Aangeleerde eigenschappen zijn gedragingen die je jezelf gedurende je leven hebt aangeleerd omdat ze een bepaalde situatie makkelijker maakten. Denk aan: assertiviteit om je staande te houden op je werk, vrolijkheid om jezelf zichtbaar te maken in de groep of bescheidenheid om conflicten te vermijden.

Welke gedragingen heb jij ontwikkeld? En waarom? Helpen ze nog steeds of belemmeren ze je nu? Wat toen werkte, doet het dat nog steeds? Of roept het nu juist spanning op? Onderzoek welke aangeleerde strategieën je kunt aanpassen zodat ze beter passen bij je huidige leven.

Het loslaten van bepaalde eigenschappen die niet meer bij je passen, betekent dat je groeit. Zie het als het opruimen van