

Nieuw Nederlands

Lesbrief Spreken en gesprekken

Onderdeel: **presenteren**

Voor: **docenten havo/vwo bovenbouw**

Duur: **40 minuten**

Je handen overtuigend inzetten, hoe doe je dat?

Wanneer u aan leerlingen wilt leren hoe zij overtuigend kunnen presenteren, is het van belang dat zij inzien dat het bij zo'n presentatie niet alleen gaat om wat zij zeggen, hun taal, maar ook om hoe zij iets zeggen: hun houding, stem en gebaren. In plaats van hen dit te vertellen, kunt u de leerlingen dat zelf laten ervaren. In deze lestip daarom een oefening voor in de klas over het gebruik van handen, geïnspireerd door de Britse presentatiegoeroe Richard Newman.

Met zijn organisatie UK Body Talk traint Richard Newman mensen over de hele wereld hoe zij hun houding, stem en handgebaren kunnen inzetten om overtuigender te worden. Het trainen van deze non-verbale onderdelen levert namelijk twee grote voordelen op: het zorgt ervoor dat het publiek de aandacht beter bij jouw verhaal kan houden en tegelijkertijd de boodschap beter snapt. Het maakt een verhaal dus prettiger en begrijpelijker.

Opdracht

- Vraag in de klas wie er een bijbaantje heeft in een restaurant of in een winkel. Vraag ook wie van hen proefkonijn wil zijn voor een leuke test en stuur drie leerlingen naar de gang zonder dat zij nog weten waarvoor.
- Geef vervolgens aan de klas de taak om goed te kijken naar wat de proefpersonen met de handen doen, wanneer u hen straks een opdracht geeft.
- Vraag vervolgens de eerste proefpersoon terug de klas in (de anderen blijven nog op de gang) en laat hem/haar voor de klas staan. Leg de volgende situatie voor, waarbij u als docent een lastige klant speelt:

Je bent op je bijbaan (winkel/restaurant) en er wordt jou om advies gevraagd door een groep oudere heren. Ze vragen je welke wijn/schoenmaat/telefoon jij zou aanbevelen en jij geeft hen advies. Na jouw verhaal zegt een van de klanten luid tegen jou: "Ik ben er niet bepaald van overtuigd geraakt dat u hier verstand van heeft. Dat was echt een kulverhaal. Wat weet u hier nou eigenlijk echt van?" De vraag is nu: hoe reageer je?

- Laat het proefkonijn voordoen hoe hij/zij zou reageren.
- Geef daarna een applaus voor deze dappere spreker, die weer mag gaan zitten.
- Haal dan de volgende proefpersoon van de gang. Speel het rollenspel opnieuw.
- Herhaal het rollenspel tot slot met de derde proefpersoon.
- Vraag de leerlingen wat hen is overkomen aan de non-verbale technieken die hun drie klasgenoten hebben ingezet.
- Vertel vervolgens aan de leerlingen wat ze hiervan kunnen leren, namelijk...

De moraal van het verhaal

Wat de leerlingen zullen zien, is dat hun medeleerlingen onbewust heel wat uithalen met hun handen, zeker als zij zo brutaal persoonlijk worden aangevallen door een vervelende klant waar zij beleefd tegen moeten blijven. Sommige leerlingen zullen hun handen in de zakken steken of achter hun rug een van de ellebogen vastpakken. Anderen kruisen de armen voor de borst of gaan druk wapperen.

Maar waar het hier in het bijzonder om gaat is dat we bijna allemaal onze handpalm naar boven draaien, oftewel de binnenkant van onze pols laten zien. Dat is soms handig, want het toont openheid en kwetsbaarheid. Alleen in deze situatie juist niet, omdat je de klant wilt tonen dat jij heel goed weet waar je het over hebt. Het advies aan de leerlingen is dat ze met hun palmen juist precies het tegenovergestelde zouden moeten doen. Hoe precies? [Richard Newman](#) doet het voor.

 Kijk voor meer oefeningen voor spreken en gesprekken op www.schooldebatteren.nl