



# Dale Carnegie **Effectiever Spreken**

eBook

# Deel Een

## Spreeken In Het Openbaar Een Snelle En Eenvoudige Manier

Je vraagt je misschien af: 'Is dit echt een snelle en eenvoudige manier om te leren spreken in het openbaar – of is het alleen maar een pakkende titel die meer belooft dan hij waar kan maken?'

Nee, ik overdrijf niet. Ik ga je echt deelgenoot maken van een essentieel geheim – een geheim dat het meteen gemakkelijker voor je gaat maken om in het openbaar te spreken. Waar heb ik dit ontdekt? In een of ander boek? Nee. In een of ander college "Spreeken in het openbaar" op de universiteit? Nee. Ik heb het daar zelfs nooit horen noemen. Ik heb het door schade en schande moeten ontdekken – geleidelijk, langzaam en met pijn en moeite.

Als iemand me destijds op de universiteit dit password voor effectief spreken en schrijven had gegeven, had ik mezelf vele jaren verspilde, frustrerende inspanning kunnen besparen. Ik heb bijvoorbeeld ooit een boek over Lincoln geschreven, en tijdens het schrijven heb ik minstens een jaar werk in de prullenbak gegoooid, dat misschien gered had kunnen worden als ik de grote geheimen had gekend die ik je uit de doeken ga doen.

Hetzelfde gebeurde toen ik twee jaar lang probeerde een roman te schrijven.

En het gebeurde weer toen ik een boek over spreken in het openbaar aan het schrijven was – weer een jaar verspilde energie in de prullenbak omdat ik de geheimen van succesvol schrijven en spreken niet kende.



# Indien Mogelijk, Besteed Jaren Aan De Vorbereiding

Wat zijn nou die onbetaalbare geheimen waarmee ik je probeer te paaien? Heel eenvoudig: spreek over iets waar je door jaren studie of ervaring het recht hebt om over te spreken. Spreek over iets dat je weet en waarvan je weet dat je het weet. Besteed niet tien minuten of tien uur aan een praatje; besteed er tien weken of tien maanden aan. Of nog beter, tien jaar.

Praat over iets dat je interesse heeft gewekt. Praat over iets waarvan het je diepgewortelde wens is het aan anderen te vertellen.

Laten we om te illustreren wat ik bedoel het geval nemen van Gay Kellogg, een huisvrouw uit Roselle, New Jersey. Gay Kellogg had nog nooit in het openbaar gesproken toen ze deelnam aan een van onze cursussen in New York. Ze was doodsbang. Ze was bang dat spreken in het openbaar een soort vage kunstvorm was die ver boven haar capaciteiten lag. Maar bij de vierde les hield ze tijdens haar geïmproviseerde praatje haar publiek in de ban. Ik vroeg haar te spreken over 'Het grootste verdriet in mijn leven'. Gay Kellogg hield toen een heel ontroerend verhaal. De luisteraars konden hun tranen nauwelijks bedwingen. Ook ik moest moeite doen mijn tranen terug te dringen. Haar verhaal ging als volgt:

'Het grootste verdriet in mijn leven is dat ik nooit moederliefde heb gekend. Mijn moeder stierf toen ik nog maar één jaar was. Ik ben opgevoed door een reeks tantes en andere familieleden die zo opgingen in hun eigen kinderen dat ze geen tijd voor mij hadden. Bij geen van deze mensen heb ik lang gewoond. Ze baalden altijd dat ik kwam en juichten als ik weer vertrok. Ze interesseerden zich nooit voor me en gaven me nooit aandacht. Ik wist dat ik ongewenst was. Zelfs als klein meisje voelde ik dat. Ik huilde mezelf vaak van eenzaamheid in slaap. Mijn grootste hartenwens was dat iemand me naar mijn schoolrapport zou vragen. Maar dat deed nooit iemand. Het kon niemand iets schelen.

Het enige waar ik als klein kind naar hunkerde, was liefde – en die kreeg ik nooit.'

Had Gay Kellogg tien jaar besteed aan de voorbereiding van haar praatje? Nee. Ze had er twintig jaar aan besteed. Ze was zich al aan het voorbereiden toen ze zichzelf als klein meisje in slaap hield. Ze was zich al aan het voorbereiden toen haar hart pijn deed omdat weer niemand naar haar schoolrapport

vroeg. Geen wonder dat ze over dat onderwerp kon spreken. Die vroege herinneringen had ze niet uit haar geheugen kunnen wissen. Gay Kellogg had diep in zichzelf een opslagplaats met tragische herinneringen en gevoelens gevonden. Ze hoefde ze niet omhoog te pompen. Ze hoefde niet te werken aan haar verhaal. Het enige wat ze moest doen, was haar opgekropte gevoelens en herinneringen naar de oppervlakte laten stromen als olie in een put.

Jezus zei: 'Mijn juk is zacht, mijn last is licht.' Met het juk en de last van goed spreken is het net zo. Ineffectieve praatjes zijn meestal de praatjes die zijn geschreven en uit het hoofd geleerd en waar eindeloos op is gezwoegd en die kunstmatig zijn geworden. Goede praatjes zijn de verhalen die als een fontein in je opwellen. Veel mensen praten zoals ik zwem. Ik worstel en vecht met het water en put mezelf uit en mijn snelheid is nog geen tiende van die van de experts. Slechte sprekers worden, net als slechte zwemmers, strak en gespannen en raken de kluts kwijt – en ze schieten hun doel voorbij.

# Word Enthousiast Over Je Onderwerp

Zelfs mensen met slechts middelmatige sprekerskwaliteiten kunnen geweldige praatjes houden als ze over iets spreken dat ze diep heeft geraakt. Ik zag daar jaren geleden een treffend voorbeeld van toen ik een cursus gaf voor de Kamer van Koophandel in Brooklyn. Het is een voorbeeld dat ik mijn hele leven zal onthouden. Het ging zo:

We hadden een sessie over geïmproviseerde praatjes. Toen de klas bijeen was, vroeg ik de deelnemers om te spreken over 'Wat is er mis, als er al iets mis is, met religie?'

Een deelnemer (een man die zijn middelbare school overigens nooit had afgemaakt) deed iets met het publiek dat ik nooit een andere spreker heb zien doen in de jaren dat ik trainingen geef in spreken in het openbaar. Zijn praatje was zo ontroerend, dat toen hij klaar was iedereen in de zaal opstond als blijk van stil eerbetoon.

Deze man vertelde over het grootste drama in zijn leven: de dood van zijn moeder. Hij was zo kapot, zo bedroefd dat hij niet meer wilde leven. Hij vertelde dat , als hij naar buiten ging, zelfs op een zonnige dag, het leek alsof hij in een mist liep. Hij verlangde naar de dood. Wanhopig ging hij naar zijn kerk en knielde en huilde en bad zijn rozenkrans, en toen werd hij overspoeld door een groot gevoel van vrede – de goddelijke vrede van berusting: 'Niet mijn wil, maar de Uwe geschiede.' Toen zijn praatje voor de klas klaar was, zei hij met de stem van iemand die een openbaring heeft gehad: 'Er is niets mis met religie! Er is niets mis met Gods liefde.'

Ik zal dat praatje nooit vergeten door de emotionele impact die het had. Toen ik de spreker feliciteerde met zijn zeer ontroerende verhaal antwoordde hij: 'Ja, en ik had het niet voorbereid.'

Vorbereiding? Nou, als dat geen vorbereiding was, dan weet ik het ook niet meer. Hij bedoelde natuurlijk dat hem niet van tevoren was verteld dat hij over dat onderwerp een verhaal moest houden. Blij toe, want als hij het van tevoren had geweten, had zijn verhaal wel eens veel minder effectief kunnen zijn. Dan had hij er misschien op zitten zwoegen en er een speech van proberen te maken en was het kunstmatig geworden. In plaats daarvan deed hij precies wat Gay Kellogg jaren laten zou doen – hij stond op, opende zijn hart en sprak alsof hij een conversatie met iemand hield.

Eigenlijk was hij zijn praatje al aan het vorbereiden toen hij knielde en huilde en de rozenkrans bad. 'Alles wat het wrede Lot je toeslingert' doorleven, voelen, denken en verdragen – dat is de beste vorbereiding die er ooit voor zowel spreken als schrijven is bedacht.

## Zoek In Jezelf Naar Onderwerpen Om Over Te Spreken

Kennen beginners het belang van het in zichzelf zoeken naar onderwerpen? Kennen? Ze hebben er zelfs nooit van gehoord! Het is waarschijnlijker dat ze in een tijdschrift naar onderwerpen zoeken. Bijvoorbeeld: ik herinner me dat ik op een dag in de metro een van onze studenten tegenkwam – een vrouw die ontmoedigd was geraakt omdat ze zo weinig progressie in de cursus maakte. Ik vroeg haar waar ze de vorige keer over had gesproken. Ik ontdekte dat ze had gesproken over de vraag of Mussolini Ethiopië mocht invallen. Ze had haar informatie uit een artikel in Time Magazine. Ze had het artikel twee keer gelezen. Ik vroeg of ze zich voor het onderwerp interesseerde en ze zei: 'Nee.' Toen vroeg ik haar waarom ze daar over had gesproken. 'Nou,' antwoordde ze. 'Ik moest ergens over praten, dus ik koos dat.'

Moet je nagaan: hier was een vrouw die had geprobeerd te spreken over Mussolini's oorlog in Ethiopië terwijl ze toegaf dat ze er weinig vanaf wist en er geen interesse voor had. Ze had dus nagelaten een onderwerp te kiezen waarover ze recht van spreken had. Na enige discussie zei ik tegen haar: 'Ik zou met respect en interesse naar je luisteren als je zou spreken over iets wat je zelf hebt meegemaakt en waar je iets van af weet, maar noch ik, noch iemand anders is geïnteresseerd in een onderwerp waarvoor jij je zelf niet interesseert, zoals Mussolini's invasie in Ethiopië. Je weet er niet genoeg van om onze aandacht en respect te verdienen.'

## Praat Vanuit Je Hart - Niet Uit Een Boek

Veel mensen die leren spreken in het openbaar zijn net als die vrouw. Ze willen hun onderwerpen uit een boek of tijdschrift halen in plaats van te putten uit eigen kennis en overtuigingen. Ik was bijvoorbeeld een paar jaar geleden een van de drie juryleden bij een interuniversitaire sprekerswedstrijd op NBC Network. De juryleden kregen de sprekers niet te zien. We luisterden naar ze vanuit Studio 8G in Radio City. Wat zou ik graag willen dat iedere student en docent Spreken in het openbaar had kunnen meemaken wat er daar in de studio gebeurde. De eerste spreker sprak over 'Democratie op de tweesprong.' De volgende sprak over 'Hoe voorkom je oorlogen.' Het was pijnlijk duidelijk dat ze slechts zorgvuldig geoefende en uit het hoofd geleerde woorden herhaalden. Daardoor besteedden noch de studiogast noch de juryleden veel aandacht aan hen. Een van de juryleden was Willem Hendrik Van Loon. Toen hij een spotprent van een van de deelnemers begon te tekenen, ging iedereen om hem heen staan om te kijken. Niemand lette meer op de uit het hoofd geleerde amateuristische 'oraties' die over de ether kwamen.

De volgende spreker trok echter meteen mijn aandacht. Een vierdejaars student van Yale sprak over wat er mis was met de universiteiten. Hij had het recht verdiend daarover te praten. We luisterden respectvol naar hem. Maar de spreker die de eerste prijs won begon ongeveer zo:

'Ik kom net uit het ziekenhuis waar een vriend van mij ligt. Hij is bijna dood is als gevolg van een auto-ongeluk. De meest auto-ongelukken worden door de jongere generatie veroorzaakt. Ik behoor tot die generatie en ik wil jullie vertellen over de oorzaken van die ongelukken.' Iedereen in de studio was stil toen hij sprak. He had het over de realiteit, hij probeerde niet te speechen. Hij had het recht verdiend te spreken over dit onderwerp. Hij sprak vanuit zijn binnenste.

## Heb Een Sterk Verlangen Om Te Communiceren

Maar, laat me je waarschuwen dat simpelweg het recht verdienen ergens over te praten nog niet wil zeggen dat er een geweldig praatje uitkomt. Er moet nog een element aan worden toegevoegd – een element dat van essentieel belang is bij het spreken. In het kort komt het hier op neer: naast het recht verdienen om te spreken, moeten we een diepe en blijvende wens hebben onze overtuigingen te communiceren en onze gevoelens op de luisteraars over te brengen.

Om een voorbeeld te noemen: stel dat ik zou worden gevraagd om te spreken over het telen van maïs en varkens. Ik heb twintig jaar doorgebracht op een maïs- en varkensboerderij in Missouri, dus we mogen aannemen dat ik het recht heb verdiend over het onderwerp te spreken. Ik heb alleen niet echt de behoefte om over dat onderwerp te spreken. Maar stel dat ik zou worden gevraagd om te spreken over wat er mis was met het onderwijs dat ik op de universiteit heb gekregen. Dat praatje kan bijna niet mislukken, want ik beschik over de drie basisvereisten voor een goed praatje. Ten eerste zou ik spreken over iets waartoe ik het recht heb verdiend. Ten tweede zou ik diepe gevoelens en overtuigingen hebben die ik heel graag aan je zou willen overbrengen. Ten derde zou ik duidelijke en overtuigende voorbeelden uit eigen ervaring hebben.

Toen Gay Kellogg over het grootste verdriet in haar leven sprak — nooit moederliefde te hebben gekend — had ze door haar lijden niet alleen het recht daartoe verdiend, ze had ook de diepe, emotionele wens ons er over te vertellen. Hetzelfde geldt voor de cursist die in de Kamer van Koophandel van Brooklyn over de dood van zijn moeder vertelde — 'Niet mijn wil, maar de Uwe geschiede.'

De geschiedenis is herhaaldelijk veranderd door mensen die de wens en het talent hadden hun overtuigingen en emoties op hun luisteraars over te brengen. Als John Wesley niet die wens en dat talent had gehad, had hij nooit een religieuze sekte kunnen oprichten die de hele wereld in zijn ban had. Als Peter de Kluizenaar niet die wens en dat talent had gehad, dan had hij de fantasie van de wereld nooit kunnen prikkelen en Europa nooit kunnen storten in zinloze en bloedige kruistochten ter verovering van het Heilige Land. Als Hitler niet het aangeboren talent had gehad om zijn haat en verbittering over te brengen op zijn luisteraars, had hij nooit de macht in Duitsland kunnen grijpen en de wereld in oorlog kunnen storten.

## Spreek Over Je Ervaringen

Je bent op dit moment klaar om minstens twaalf goede verhalen te houden – verhalen die niemand anders zou kunnen houden, omdat niemand anders precies hetzelfde heeft meegemaakt als jij. Wat zijn de onderwerpen? Dat weet ik niet. Maar jij wel. Dus neem de komende weken een stuk papier met je mee en schrijf, zodra je ze bedenkt, alle onderwerpen op waarover je op basis van je ervaringen kunt praten. Onderwerpen zoals 'Het grootste verdriet van mijn leven', 'Mijn grootste ambitie', en 'Waarom ik (niet) graag naar school ging'. Als je dat doet, zul je verbaasd staan hoe snel je lijst met onderwerpen groeit.

Je bent op dit moment klaar om minstens twaalf goede verhalen te houden – verhalen die niemand anders zou kunnen houden, omdat niemand anders precies hetzelfde heeft meegemaakt als jij. Wat zijn de onderwerpen? Dat weet ik niet. Maar jij wel. Dus neem de komende weken een stuk papier met je mee en schrijf, zodra je ze bedenkt, alle onderwerpen op waarover je op basis van je ervaringen kunt praten. Onderwerpen zoals 'Het grootste verdriet van mijn leven', 'Mijn grootste ambitie', en 'Waarom ik (niet) graag naar school ging'. Als je dat doet, zul je verbaasd staan hoe snel je lijst met onderwerpen groeit.



## Spreek Over Dingen Die Je Hebt Bestudeerd

Over je eigen ervaringen spreken is uiteraard de snelste manier om moed en zelfvertrouwen te ontwikkelen. Maar nadat je wat ervaring hebt opgedaan, zul je over andere onderwerpen willen praten. Welke onderwerpen? En waar vind je die? Overal. Ik heb bijvoorbeeld eens aan een groep cursisten van de New York Telephone Company gevraagd om een week lang elk idee voor een speech te noteren dat in ze opkwam. Het was november. Er was iemand die Thanksgiving Day in rood op de kalender zag staan en sprak over de vele dingen waar we dankbaar voor moeten zijn. Iemand anders zag een paar duiven op straat en kreeg een idee. Deze persoon hield een verhaal over duiven dat ik nooit zal vergeten. Maar de prijswinnaar die avond was een cursist die in de metro een beestje uit iemands kraag zag kruipen. Deze klasgenoot gaf een praatje dat ik twintig jaar later nog weet.

## Draag Een Krabbelboekje Bij Je

Waarom doe je niet net als Voltaire? Voltaire, een van de meest invloedrijke schrijvers van de achttiende eeuw, droeg in zijn zak altijd een, zoals hij het noemde, krabbelboekje – een boekje waarin hij zijn vluchtige gedachten en ideeën neerkrabbelde. Waarom draag jij geen krabbelboekje bij je? Als je dan bijvoorbeeld geïrriteerd bent door een onbeleefde winkelbediende, schrijf je het woord 'onbeleefd' in je krabbelboekje. Probeer vervolgens twee of drie andere opvallende voorvallen met betrekking tot onbeleefdheid terug te halen. Kies de beste uit en vertel ons wat we daar aan zouden moeten doen. Et voilà! Daar is je twee minuten-praatje over onbeleefdheid.

Zodra je naar onderwerpen voor praatjes begint te zoeken, vind je ze overal: thuis, op kantoor, op straat.

## Zing iets Simpels

Probeer niet te spreken over een of ander wereldschokkend onderwerp als 'De atoombom'. Neem iets eenvoudigs – bijna alles kan. Het is wel voorwaarde dat jij gegrepen wordt door het idee, en niet andersom. Zo hoorde ik bijvoorbeeld kortgeleden een studente van deze cursus, Mary A. Leer uit Chicago, spreken over 'Achterdeuren'. Als je dit leest, denk je waarschijnlijk dat het saai is, maar als je er naar had geluisterd, zoals ik, dan had je het geweldig gevonden, omdat zij zelf zo ongelooflijk enthousiast over haar achterdeur was. Sterker nog, ik geloof niet dat ik ooit eerder iemand met zoveel enthousiasme over het schilderen van zijn achterdeur heb horen praten! Wat ik duidelijk probeer te maken is het volgende: bijna elk onderwerp is goed, mits je door studie of ervaring het recht verworven hebt om erover te praten, er enthousiast over bent en er graag over wilt vertellen.

# Dit Is Het Beroemde Praatje Over Achterdeuren!

'Vier jaar geleden, toen ik naar mijn huidige appartement verhuisde, was de achterdeur in een saaie grijs tint geverfd. Het was verschrikkelijk. Elke keer als ik de achterdeur open deed, overviel me een depressief gevoel. Dus kocht ik een pot prachtige blauwe verf en verfde ik de buitenkant van de achterdeur, de stijlen en de binnenkant van de hordeur. Die verf was de mooiste kleur blauw die ik ooit had gezien; elke keer als ik daarna de achterdeur opendeed, leek het alsof ik naar een stukje hemel keek.

'Ik ben nog nooit zo kwaad geweest als toen ik op een avond thuiskwam en ontdekte dat de huisschilder mijn hordeur open had gewurmd en mijn prachtige blauwe deur een afschuwelijk soort stopverfgrijs had geverfd. Ik had die schilder met alle plezier de nek om gedraaid.

'Achterdeuren vertellen een hoop over mensen, meer dan voordeuren. Voordeuren worden vaak alleen maar mooi gemaakt om indruk te maken. Maar achterdeuren vertellen verhalen. Een slonzige achterdeur verradt een slonzig huishouden. Maar een achterdeur met een vrolijke kleur, waar potten met bloeiende planten bij staan en keurig geverfde vuilnisbakken, wijst op een interessant persoon met een levendige fantasie achter die deur. Ik heb al een blik prachtige blauwe verf gekocht; en zaterdag ga ik met veel plezier mijn achterdeur weer vrolijk en inspirerend maken.'

**En zo gaat het dus. Er kan een boek vol worden geschreven met voorbeelden die de kracht van mensen laat zien die:**

- (a) Door studie of ervaring het recht hebben verworven over hun onderwerp te praten;
- (b) Er zelf enthousiast over zijn; en
- (c) Hun ideeën en gevoelens heel graag willen delen met hun luisteraars.





# Hoe Bereid Je Je Voor En Hoe Breng Je Je Verhaal Over

Hier volgen acht principes die je enorm zullen helpen bij het voorbereiden van je praatjes.

## **I. Maak korte aantekeningen van de interessante dingen die je wilt noemen.**

## **II. Schrijf je praatjes niet helemaal uit.**

Waarom niet? Omdat je dan schrijftaal gaat gebruiken in plaats van losse conversatietaal; en als je opstaat om te praten, zul je waarschijnlijk je best moeten doen om je te herinneren wat je ook alweer had geschreven. Daardoor kun je niet natuurlijk en sprankelend spreken.

## **III. Leer nooit, maar dan ook nooit, een praatje woord voor woord uit je hoofd.**

Als je je praatje van buiten leert, zul je het vrijwel zeker vergeten; en het publiek is je dan waarschijnlijk dankbaar, want niemand vindt het leuk om naar een ingeblikt verhaal te luisteren. Zelfs als je het niet vergeet, dan nog klinkt het uit het hoofd geleerd. Je hebt dan zo'n verre blik in je ogen en een afwezige klank in je stem. Je klinkt dan niet als een mens dat ons iets probeert te vertellen.

Als je in een langer praatje bang bent te vergeten wat je wil zeggen, maak dan wat korte aantekeningen, houd die in je hand en werp er af en toe een blik op. Dat doe ik meestal.

## **IV. Vul je praatje met illustraties en voorbeelden.**

Verreweg de gemakkelijkste manier om een praatje interessant te houden, is door het te larderen met voorbeelden. Laten we ter illustratie dit boekje eens nemen. Ongeveer de helft van de pagina's is gevuld met voorbeelden. Het begint met Gay Kellogg's verhaal over wat ze als kind heeft moeten doormaken. Vervolgens is er de spreker over 'Wat is er mis, als er al iets mis is, met religie?' Daarna het voorbeeld van de vrouw die over Mussolini's invasie in Ethiopië probeerde te spreken. Dat wordt gevolgd door het verhaal van de vier studenten in een sprekerswedstrijd op de radio – enzovoorts. Mijn grootste probleem bij het schrijven van een boek of het voorbereiden van een speech is niet het vinden van ideeën, maar het vinden van voorbeelden die de ideeën duidelijk, levendig en onvergetelijk maken.

De oude Romeinse filosofen zeiden altijd: 'Exemplum docet' (het voorbeeld doceert). En wat hadden ze gelijk! Ik zal je de waarde van een voorbeeld uitleggen. Jaren geleden hield een Congreslid een stormachtige speech waarin hij de regering beschuldigde van geldverspilling door het drukken van nutteloze pamfletten. Hij illustreerde wat hij bedoelde met de opmerking dat de regering een pamflet had gedrukt over 'Het liefdesleven van de kikker.' Ik zou die speech al jaren geleden zijn vergeten als hij die illustratie, 'Het liefdesleven van de brulkikker' niet had gebruikt. Ik zal in de loop der jaren waarschijnlijk miljoenen andere feiten vergeten, maar ik deze beschuldiging nooit vergeten. Dat de regering ons geld verkwist door pamfletten te drukken over zaken als 'Het liefdesleven van de brulkikker.'

Exemplum docet. Niet alleen doceert het voorbeeld, maar het is ook ongeveer het enige waar je wat van leert. Ik heb briljante speeches gehoord die ik meteen weer vergat omdat er geen voorbeelden werden gebruikt waardoor ze in mijn geheugen bleven hangen.

## **V. Weet veel meer over je onderwerp dan je kunt gebruiken.**

Ida Tarbell, een van Amerika's meest vooraanstaande schrijvers, vertelde me dat ze jaren geleden, toen ze in Londen was, een telegram ontving van S.S. McClure, de oprichter van McClure's Magazine, waarin hij vroeg een artikel van twee pagina's te schrijven over de Trans-Atlantische telegraafkabel. Mevrouw Tarbell interviewde de Londense manager van de kabel en kreeg alle benodigde informatie om haar artikel van 500 woorden te schrijven. Maar daar stopte ze niet. Ze ging naar de bibliotheek van het British Museum en las tijdschriftartikelen en boeken over de Trans-Atlantische telegraafkabel. Ze bestudeerde dwarsdoorsneden van kabels in de vitrine van het British Museum en bracht toen een bezoek aan de fabriek aan de rand van Londen en zag hoe de kabels werden geproduceerd. 'Toen ik eindelijk die twee getypte vellen over de Trans-Atlantische telegraafkabel schreef,' vertelde mevrouw Tarbell, 'had ik genoeg materiaal om er een boek over te schrijven. Maar die enorme hoeveelheid materiaal die ik had maar niet gebruikte, gaf me de mogelijkheid om dat wat ik wel schreef met vertrouwen en helderheid en interesse te schrijven. Het gaf me reservekracht.'

Ida Tarbell had door jaren ervaring geleerd dat ze het recht om haar 500 woorden te schrijven over de Trans-Atlantische telegraafkabel moest verdienen. Hetzelfde principe geldt voor spreken. Zorg dat je min of meer een autoriteit wordt op het gebied van je onderwerp. Ontwikkel dat onbetaalbare voordeel dat als reservekracht bekend staat.

## **VI. Oefen je praatje door conversatie met vrienden.**

Will Rogers bereidde zijn beroemde radio-uitzendingen voor door ze als conversatie uit te proberen op mensen die hij gedurende de week ontmoette. Als hij bijvoorbeeld over de gouden standaard willen praten, maakte hij daar door de week grapjes over. Zo ontdekte hij welke van zijn grappen aansloegen, welke opmerkingen interesse wekten. Dat is een veel betere manier om een praatje te oefenen dan het met gebaren uit te proberen voor de spiegel.

## **VII. In plaats van je druk te maken over hoe je je onderwerp moet overbrengen, zoek manieren om het beter te doen.**

Er is veel schadelijke, misleidende onzin geschreven over hoe een speech moet worden gehouden. In werkelijkheid moet je als je tegenover een publiek staat alles vergeten over je stem, ademhaling, gebaren, houdingen, nadruk. Vergeet alles, behalve wat je wil zeggen. Wat luisteraars willen is, zoals Hamlets moeder zei, "more matter, with less art". Doe wat een kat doet als hij probeert een muis te vangen. Denk je dat een kat om zich heen kijkt en zich afvraagt: 'Zou mijn staart er goed uitzien? En sta ik wel goed, en hoe is mijn gezichtsuitdrukking?' Nee hoor. De kat heeft zo zijn zinnen gezet op een muis als avondeten, dat hij niet eens verkeerd zou kunnen staan of kijken, al zou hij het proberen. Hetzelfde geldt voor jou als je zo oprecht geïnteresseerd bent in je publiek en wat je wilt zeggen, dat je jezelf vergeet.

Denk niet dat er jaren technische training nodig zijn om je ideeën en emoties uit te drukken tegenover een publiek, zoals dit wel het geval is als je muziek of schilderen onder de knie probeert te krijgen. Iedereen kan thuis een geweldige speech houden als hij boos is. Als iemand nu, op dit moment zou uithalen en je omver zou slaan, zou je opstaan en een geweldig praatje houden. Je gebaren, je houding, je gezichtsuitdrukking zouden perfect zijn omdat ze werkelijke boosheid zouden uitdrukken.

En bedenk dat je niet hoeft te leren om je emoties uit te drukken. Dat kon je al perfect toen je zes maanden oud was. Vraag maar aan een willekeurige moeder.

Kijk eens naar een groep spelende kinderen. Wat een mooie expressie! Wat een perfecte nadruk, gebaren, houdingen, communicatie! Jezus zei: 'Als gij niet wordt als kinderen, zult gij het Rijk der Hemelen niet binnengaan.' Ja, en als je niet net zo natuurlijk en spontaan en vrij wordt als kleine kinderen, zul je het rijk der goede uitdrukkingsvaardigheden niet binnengaan.

Het probleem is niet om te leren spreken met nadruk, of de juiste gebaren of hoe je moet staan. Dat zijn maar effecten. Je probleem is omgaan met de oorzaak die deze effecten tot gevolg heeft. Die oorzaak zit diep binnenin je; het is je eigen mentale en emotionele attitude. Als je jezelf in de juiste mentale en emotionele staat weet te krijgen, zul je uitstekend spreken. Je hoeft er dan helemaal geen moeite voor te doen. Het wordt net zo makkelijk als ademen.

Ter illustratie: een schout-bij-nacht van de Amerikaanse marine deed deze cursus ooit. Hij had in de Eerste Wereldoorlog het commando gevoerd over een eskader van de Amerikaanse vloot. Hij vond het niet erg om een gevecht op zee te voeren, maar vond het zo eng om voor een publiek te staan, dat hij wekelijks de reis van zijn huis in New Haven, Connecticut, naar New York City maakte om deze cursus te volgen.

Een handvol sessies ging voorbij en hij was nog steeds als de dood. Toen kreeg een van onze docenten, professor Elmer Nyberg, een idee om de schout-bij-nacht uit zijn schulp te laten kruipen. Er zat een persoon met radicale denkbeelden in de klas. Professor Nyberg nam hem apart en zei: 'Ik vraag me af of u zo goed zou willen zijn een krachtig verhaal te houden waarin u uw filosofie ten aanzien van regeringen uiteenzet? U maakt de schout-bij-nacht daar natuurlijk boos mee, maar dat is precies wat ik wil. Hij zal zichzelf vergeten en in zijn gretigheid om uw standpunt onderuit te halen, zal hij waarschijnlijk een goed verhaal houden.' De radicale man zei: 'Tuurlijk, graag.' Hij was nog niet zo ver gevorderd in zijn praatje, toen de schout-bij-nacht opsprong en schreeuwde: 'Stop! Stop! Dat is opruiing!' Vervolgens gaf hij een vlammend betoog over hoeveel ieder van ons te danken heeft aan dit land en haar vrijheid.

Professor Nyberg draaide zich naar de marineofficier en zei: 'Gefeliciteerd! Een fantastisch praatje!' De schout-bij-nacht snauwde terug: 'Ik sta hier geen praatje te houden, ik maak dat snotjochie daar een paar dingen duidelijk.' Toen legde professor Nyberg uit dat het allemaal doorgestoken kaart was geweest om hem uit zijn tent te lokken en te zorgen dat hij zichzelf zou vergeten.

Deze schout-bij-nacht ontdekte precies wat jij zult ontdekken als je wordt geprikkeld door iets wat groter is dan jezelf. Je ontdekt dan dat alle angst om te spreken verdwijnt en dat je je helemaal niet druk maakt over hoe je overkomt, want de oorzaken die ervoor zorgen dat je dat goed doet, doen al het werk voor je.

Dus in de herhaling: De manier waarop je het brengt is slechts het effect van een oorzaak die er aan vooraf ging en het produceerde. Dus als je ontevreden bent met hoe je het brengt, ga dan niet zitten modderen om dat te veranderen. Ga terug naar de basis en verander de oorzaken. Verander je mentale en emotionele attitude.

### **VIII. Imiteer anderen niet; wees jezelf.**

In eerste instantie kwam ik naar New York om naar de American Academy of Dramatic Arts te gaan. Ik had acteeraspiraties. Ik had ook een briljant idee, dacht ik, een kortere weg naar succes. Mijn campagne om te excelleren was zo kinderlijk eenvoudig, zo waterdicht, dat ik niet begreep waarom niet al duizenden ambitieuze mensen dit hadden ontdekt. Het idee was als volgt: Ik zou de beroemde acteurs van die tijd bestuderen — John Drew, E. H. Sothorn, Walter Hampden en Otis Skinner. Vervolgens zou ik de sterkte punten van ieder van hen imiteren en mezelf dus vormen tot een stralende, zegevierende combinatie. Wat dom! Wat tragisch! Ik heb jaren van mijn leven verspild met het imiteren van andere mensen voor het tot mijn domme Missourihoofd doordrong dat ik mezelf moest zijn en dat ik met geen mogelijkheid iemand anders kon zijn.

Een voorbeeld ter illustratie: Een aantal jaar geleden was ik van plan het beste boek over spreken in het openbaar voor zakenmensen te schrijven dat ooit was verschenen. Ik had ten aanzien van het schrijven van dit boek hetzelfde idiote idee als destijds over acteren: ik zou de ideeën van een heleboel schrijvers lenen

en ze allemaal in één boek stoppen – een boek waar alles in zou staan. Dus kocht ik tientallen boeken over spreken in het openbaar en besteedde een jaar aan het verwerken van alle ideeën in mijn manuscript. Tot ik eindelijk begon te beseffen dat ik me wederom als een dwaas gedroeg. Dit ratjetoe aan andermans ideeën dat ik had geschreven was zo kunstmatig, zo saai, dat geen enkele zakenman zich er doorheen zou kunnen worstelen. Dus gooide ik een jaar werk in de prullenmand en begon helemaal opnieuw. Deze keer zei ik tegen mezelf: 'Je moet Dale Carnegie zijn, met al zijn tekortkomingen en beperkingen. Je kunt met geen mogelijkheid iemand anders zijn.' Dus ik probeerde niet langer een combinatie van andere mensen te zijn, stroopte mijn mouwen op en deed wat ik meteen al moeten doen: ik schreef een boek over spreken in het openbaar op basis van mijn eigen ervaringen en observaties en overtuigingen.

Profiteer van mijn stomme tijdverspilling. Probeer niet anderen te imiteren.

# Wees Niet Bang Om Jezelf Te Zijn

Wees jezelf. Volg het wijze advies dat Irving Berlin wijlen George Gershwin gaf. Toen Berlin en Gershwin elkaar voor het eerst ontmoetten, was Berlin beroemd— Gershwin echter was een jonge componist die vocht tegen de armoede en voor vijfendertig dollar per week werkte in Tin Pan Alley. Berlin, die onder de indruk was van Gershwins talent, bood Gershwin een baan aan als zijn muzikale secretaris tegen bijna drie keer het salaris dat hij op dat moment verdiende. 'Maar accepteer de baan niet,' adviseerde Berlin. 'Want als je dat doet, ontwikkel je je misschien tot een tweederangs Berlin. Maar als je altijd jezelf blijft, zul je ooit een eersterangs Gershwin worden.' Gershwin nam dat advies ter harte en ontwikkelde zich langzaam tot een van de belangrijkste Amerikaanse componisten van zijn generatie.

'Wees jezelf! Imiteer anderen niet!' Dat is een gezond advies voor muziek, schrijven en spreken. Je bent een origineel. Wees blij. In de hele geschiedenis van de mensheid is er nog nooit iemand geweest zoals jij, en in alle eeuwen die nog komen zal er nooit weer iemand zijn zoals jij. Jouw speech moet een deel van jou zijn, het moet levend materiaal zijn. Hij moet ontstaan uit jouw ervaringen, jouw overtuigingen, jouw persoonlijkheid en jouw levenswijze.

Uiteindelijk is alle kunst autobiografisch. Je kunt alleen maar zingen wat je bent. Je kunt alleen maar schilderen wat je bent. Je kunt alleen maar schrijven wat je bent. Je kunt alleen maar spreken wat je bent. Je moet zijn wat je ervaringen, je omgeving, je erfelijkheid je gemaakt hebben. In goede of slechte tijden moet je je eigen tuintje bewerken. In goede of slechte tijden moet je je eigen instrument in het concert des levens spelen. Zoals Emerson in zijn essay "Self-reliance" zei:

Er komt een tijd in de opvoeding van iedere man dat hij tot de overtuiging komt dat jaloezie onwetendheid is; dat imitatie zelfmoord is; dat hij zichzelf, in voor- en in tegenspoed, moet nemen zoals hij is; dat het universum vol van het goede is, maar dat geen voedsaam graantje tot hem kan komen zonder zijn arbeid op dat stukje land dat hem is gegeven om te bebouwen. Dat de kracht die hij in zich heeft hoe dan ook nieuw is, en hij alleen weet wat het is dat hij kan doen, en zelfs dat weet hij pas als hij het probeert.



## Kort Samengevat

Hoe kun je snel en gemakkelijk vooruitgang boeken in het leren spreken in het openbaar.

Spreek over iets:

- a) waarvan je door studie en ervaringen het recht hebt verworven om over te praten;
- b) waarover je enthousiast bent; en
- c) wat je graag wilt vertellen aan je luisteraars.

- I. Maak korte aantekeningen van de interessante dingen die je wilt noemen.
- II. Schrijf je praatjes niet helemaal uit.
- III. Leer nooit, maar dan ook nooit, een praatje woord voor woord uit je hoofd
- IV. Vul je praatje met illustraties en voorbeelden.
- V. Weet veel meer over je onderwerp dan je kunt gebruiken.
- VI. Oefen je praatje door met vrienden te con verseren.
- VII. In plaats van je druk te maken over hoe je je onderwerp moet overbrengen, zoek manieren om het beter te doen.
- VIII. Imiteer anderen niet; wees jezelf.