

VANZELF- SPREKEND?

'Vroeger, toen het alleen om de inhoud ging...'

Er wordt tegenwoordig veel meer verwacht van juridische professionals dan enkel verstand hebben van de inhoud. Netwerken is het toverwoord. Niet alleen op *social media* maar vooral in *real life*. Jezelf presenteren, *pitchen*, je werkgever goed voor het voetlicht brengen, *cross-selling*, zakelijke contacten leggen op borrels, congressen, kookclubs, business lunches, *golf clinics*, een presentatie geven voor vakgenoten of potentiële cliënten er is altijd wel een reden voor een speech.

Juridisch inhoudelijk helemaal up to date maar aan de presentatie is nog wel wat te verbeteren? Dan kom je uit bij trainingsbureau *Spies&Spreken* (www.spiesenspreken.nl).

Een interview met eigenaar en trainer Anne Spies.





Wat is je achtergrond en wat doet Spies&Spreken?

Na mijn middelbare schooltijd in Oegstgeest, wilde ik graag naar de Theaterschool. Ik keek al mijn hele leven onbeschaamd veel naar mensen in mijn omgeving en speelde veel toneel, imiteerde mensen en een praktische opleiding leek mij wel wat. Na een omzwerving in Ierland, waar ik op een prachtig klein eiland zeillessen gaf, ben ik begonnen aan een theateropleiding in Arnhem. Daarna ben ik me gaan specialiseren in stem en spraak. Ik werd logopedist in Amsterdam.

Spies&Spreken traint en coacht mensen bij het spreken. Wij laten mensen vooral veel doen en ervaren, weinig theorie en we gaan door met aanwijzingen geven tot ze het kunnen. Hard werken dus; luisteren, kijken, stil zijn, uitproberen, film van jezelf bekijken, oefenen, experimenteren.

‘VERTROUWEN KRIJGEN IN JE EIGEN VERHAAL IS EEN PRETTIGE BAGAGE VOOR DE REST VAN JE LEVEN’

Wat voor soort mensen doen mee aan jouw trainingen en workshops?

Dat is gelukkig heel divers. Veelal hoger opgeleide mensen. Beroepssprekers, maar ook mensen die maar af en toe iets moeten zeggen en dat beter willen leren of het eng vinden. Veel artsen, specialisten, notarissen, maatschappelijk werkers, wetenschappers, advocaten, rechters, officieren van justitie, deurwaarders, spraakmakende vrouwen, managers, directeuren, rechercheurs, studenten en middelbare scholieren.

Stel: iemand heeft angst om in het openbaar te spreken. Hoe krijg je zo iemand dan naar een workshop waarbij ze in het openbaar moeten spreken?

Allereerst komen bijna alle mensen bij ons uit eigen beweging, maar het kan ook een organisatie zijn die al haar medewerkers wil leren *pitchen*. Soms bereiken ons dan van te voren geluiden als ‘dat hebben we toch niet nodig’, ‘zonde van de tijd’, maar aan het eind van de dag zien de deelnemers de opgedane ervaring als een cadeautje van hun werkgever. Want deze spreektechnieken die wij trainen, de vaardigheden, de ervaringen – vertrouwen krijgen in je eigen verhaal en in je kunde – zijn een prettige bagage voor de rest van je leven. Als we door een organisatie lopen gedurende de weken dat we daar trainingen geven komen mensen die de training al hebben gehad vaak op ons af: ‘Ik heb het gedurfd, ik heb gesproken op de begrafenis van mijn schoonmoeder’ of ‘ik heb de wethouder mijn plan verteld. Ik geloofde er namelijk echt in!’

Ik vertel mensen van tevoren dat we ze gaan helpen, dat we samen gaan werken, dat we ze niet zullen afbreken, dat we handvatten gaan geven voor een betere presentatie en het omgaan met de spreekangst. Heel belangrijk hierbij is dat we in kleine groepen werken, nooit groter dan vier deelnemers. Daardoor kunnen we een zeer veilige werksfeer creëren en daardoor komen mensen graag bij ons in een training.



‘BEGIN NIET MET EEN ADMINISTRATIEVE RIEDEL OVER JEZELF’

Wat kan een jurist, of het nu een advocaat, notaris, rechter, gemeente- of bedrijfsjurist is, van jou leren?

Hoe belangrijk de vorm is. De manier waarop je iets brengt. Dat uitstraling wel degelijk iets laat zien aan je publiek: zowel aan rechters als aan je tafelgenoten. Juristen focussen vaak heel erg op de inhoud. Ze zijn goed in regels, contracten, zijn fantastisch met taal, zijn welbespraakt, maar brengen het soms net iets te vakkundig of gortdroog, of onverstaaanbaar. Vaak is een aantal aanwijzingen (wist je dat je nog heel studentikoos spreekt, je de woorden in elkaar schuift, dat je de naam van je kantoor onverstaaanbaar mompelt, dat je Polder-Nederlands spreekt?) en het terug laten zien van filmmateriaal al genoeg om nieuwe dingen uit te proberen voor onze deelnemers. Juristen leren razendsnel; heel leuk om mee te werken! Het begint in elk geval met de bewustwording van de uitstraling. Wij vragen aan onze deelnemers: hoe wil je overkomen? wat wil je uitstralen? Vakkundigheid, zeggen dan de meesten. Aan het begin van een speech of een toespraak beginnen veel sprekers vaak met een administratieve riedel over zichzelf, een oersaai cv. Wij geven andere mogelijkheden en verrassende ‘starters’ tijdens onze trainingen en laten daar onze deelnemers mee oefenen.



Foto's © Rob Gieling fotografie

Ik vind het ook steeds leuker om juristen te vragen wie ze zijn als mens. Waarom heb jij voor dit fragment of dit citaat gekozen voor je *PowerPoint*? Wat trekt je hier persoonlijk in aan? Steeds meer gaat het om de persoonlijke kant van het verhaal. Op LinkedIn bijvoorbeeld werkt het ook zo: het beste profiel is een echt persoonlijk profiel. Vertel over jezelf en wat je leuk vindt in het leven en aan je werk.

En stiekem ook wel handig: zijn er nog punten te verdienen met jouw trainingen?

Ja hoor, wij zijn aan aangesloten bij de KNB en Netlaw en kunnen ook de punten geven voor deurwaarders.

‘JURISTEN LEREN RAZENDSNEL; HEEL LEUK OM MEE TE WERKEN!’

Juristen moeten steeds meer netwerken. Kun je dat leren en zijn er handvatten en regeltjes die houvast bieden?

Ja zeker! Dat is wat we bij veel kantoren en organisaties ook trainen: commerciële vaardigheden, zakelijke etiquette en ook tafeletiquette. Dat doen we door middel van een spel: de

Etiquette Strijd. Op een luchtige manier de strijd aan gaan met je kantoorgenoten en ook iets leren. We werken met acteurs en we laten onze deelnemers veel doen en heel veel uitproberen.

‘ALS DE LIFTDEUREN OPEN ZOEVEN WERP JE JE GESPREKSPARTNER NOG SNEL EEN VISITEKAARTJE TOE’

We horen steeds vaker over de *elevatorpitch*, wat is het precies en moeten we er allemaal eentje paraat hebben?

Het is heel handig als je binnen één minuut kan vertellen wie je bent en wat je doet, waar je kracht ligt en waarom mensen goed gebruik kunnen maken van jouw diensten. Een *elevatorpitch* is een heel kort promotiepraatje over jezelf. Je staat in de lift en van de parterre tot aan de bestemmingsverdieping heb je enkele minuten de tijd om jezelf goed neer te zetten. Als de liftdeuren open zoeven werp je je gesprekspartner in de lift nog snel een visitekaartje toe. Hij of zij moet dan zo'n indruk van je hebben dat ze met je verder willen praten. Ook hierbij is uitstraling natuurlijk van belang. Laat zien wat je zo leuk vindt aan je werk of je vak.

Bestaat een training uit tips & trucs of gaat het verder? Kun je iemand die van zichzelf 'niet zo'n spreker' is toch natuurlijk over laten komen?

Voor tips & trucs alleen hoef je geen training te volgen. Natuurlijk geven we handvatten en ook hele praktische tips, maar het heeft veel meer te maken met vertrouwen en lef en durven. Wij vinden het juist een uitdaging om mensen dáár verder mee te helpen. En ik kan zeggen dat dat ons ook heel goed lukt. Mensen zijn dan zo dankbaar dat ze eindelijk het vertrouwen hebben en durven. Ik ben dan echt blij dat ik met die mensen mag samenwerken. Soms zeggen mensen 'ja maar nu ben ik Anne Spies aan het kopiëren'. Dat is niet zo erg vind ik, uiteindelijk pikken deelnemers toch op wat bij hen past. Ze gaan eerst wat overdreven duidelijk spreken, meer handgebaren maken, langer stil zijn, maar het wordt steeds meer iets van hun zelf en dan komt het steeds natuurlijker over. Vooral de stiltes en de pauzes zijn een wondermiddel!

'VOORAL DE STILTES EN DE PAUZES ZIJN EEN WONDERMIDDEL'

Je traint met 'Presentatie ter zitting' ook rechters, die zich doorgaans aan een vrij strikt protocol hebben te houden. Wat leer je hen?

We leren hen wat hun uitstraling doet met de rest van de zaal. Hoe komen ze binnen, kijken ze dan al meteen naar de verdachte, het publiek, de advocaten? Gaan zij eerst zitten en zeggen dan dat het publiek mag gaan zitten? Wat willen ze uitstralen? Hier zit een redelijke rechter? Vriendelijk knikje? Of juist niet: dit is een ernstige zaak, we zullen dit eens rechtvaardig aanpakken. Ook de manier van spreken, het uitspreken van het vonnis, de lichaamstaal wordt allemaal bekeken en getraind. Aan het begin wordt er nog wel eens gemompeld 'gaan we hier de hele dag mee aan de slag?'. Voor de goede verstaander: 'zonder inhoud kunnen we toch geen goede training krijgen'. Maar aan het eind van de dag zijn we vaak nog lang niet klaar, willen ze nog meer uitproberen en zijn we allemaal mooie menselijke dingen wijzer geworden en hebben de rechters van alles kunnen uitproberen.

'WAT WILLEN ZE UITSTRALEN? HIER ZIT EEN REDELIJKE RECHTER?'

In hoeverre draagt uiterlijk bij aan je presentatie en wat kun je daarmee doen?

Uiterlijk vinden we zeker belangrijk. Samen met Marjon Sars, *Your Personal Shopper*, geven we al jaren workshops en trainingen: een combinatie van spreken en styling van kleding. Het is zo fijn om je zeker te voelen als je mensen toe gaat spreken. Het heeft ook zoveel met vertrouwen te maken. Dus we vertel-



len mensen wat de laatste mode is, wat wel en niet past bij hun lijf, vorm, stijl en gezicht. Waar ze juist wel en juist niet accenten zouden kunnen leggen. Onze ervaring is dat de deelnemers dit heel leuk vinden. In de training voor de spraakmakende mannen en vrouwen staan ze allemaal binnen de kortste keren in hun ondergoed om van alles te passen. Marjon neemt dan hele rekken kleding mee en geeft advies.

'IK KAN OOK NIET OP MIJN GYMPEN EEN SPEECH GEVEN. DAN VOEL IK ME NIET KRACHTIG EN STA IK NIET MOOI RECHTOP'

Schoenen onder een toga kunnen trouwens ook heel veel zeggen, of net het randje van je spijkerbroek. Daar kan je de toon wel mee zetten. Beter een klein hakje waar je wat geluid mee maakt, ook voor mannen trouwens. Ik kan ook niet op mijn gympen een speech geven. Dan voel ik me niet krachtig en sta ik niet mooi rechtop.



TIJDENS HET INTERVIEW IS HET NIET MOEILIK OM TE ZIEN WAAR DE KRACHT VAN ANNE LIGT, ALS ZIJ SPREEKT OVER HAAR VAK LICHTEN HAAR DONKERBRUINE OGEN OP EN ZET ZE HAAR WOORDEN KRACHT BIJ MET HANDGEBAREN. HAAR MIMIEK ALLEEN SPREEKT BOEKDELEN WANNEER ZIJ VERTELT HOE EEN RECHTER BINNENKOMT EN GAAT ZITTEN. ANNE ZELF IS HET SPREKEND VOORBEELD VAN *PRACTICE WHAT YOU PREACH*. JE BLIJFT GEBOEID NAAR HAAR LUISTEREN.

Foto's © Rob Gieling fotografie

Jouw trainingen & workshops kunnen gecombineerd worden met aangenaam verpozen. Het is dus niet alleen maar werken aan je presentatietechnieken?

Inderdaad, we vinden het belangrijk dat er goed gegeten en gedronken kan worden tijdens de trainingen en workshops. Ik werk al vele jaren met dezelfde kok, Marcel Weber van *Het Kook College Wijchen*. Hij verzorgt met zeer veel liefde en precisie de catering en doet dat zo uitgebalanceerd dat onze deelnemers nooit in een dip raken. Veel vers fruit, noten, zuidvruchten, veel water en eerlijke sappen, weinig koffie en veel licht verteerbare voeding. Maar niet te 'volkoren'. Soms sluit hij af met een zalige zelfgemaakte chocolade bonbon. Bij onze speech-avonden schenken we wijn. Machiel Otten is vinoloog en eigenaar van *Wijnhandel in de Blauwe Druif*. Hij vertelt het een en ander over de wijze waarop je de wijn kan proeven, hoe deze gemaakt is en wat goede wijn-spijscombinaties zijn. Er worden meestal vijf à zes verschillende wijnen geschonken. We geven de workshops altijd bij kaarslicht aan een mooi gedekte tafel, bij de bedrijven zelf, of bij mensen thuis, maar ook op onze eigen locaties *Het Kook College Wijchen* en onze studio in Nijmegen-Oost.

'WE GEVEN OOK WORKSHOPS BIJ KAARSLICHT AAN EEN MOOI GEDEKTE TAFEL'

'IK NODIG UIT OM ER EEN SCHEPJE BOVENOP TE DOEN, UIT DE SCHOOL TE KLAPPEN, EEN SPANNENDE ANEKDOTE TE VERTELLEN'

Maar het kan nog aangenamer: je bent ook veel op Curaçao, geef je daar ook trainingen?

Ja, ik streef ernaar om een paar keer per jaar daar ook te trainen. Dat doen we nu al een aantal jaren en dat is zo verrukkend. We trainen daar op de meest mooie locaties in tropische temperaturen. Heerlijk om mensen te trainen die al 30 jaar in het vak zitten en nog nooit een training hebben gekregen. De grootste uitdaging is het voor ons om daar met lokale trainers en coaches samen te werken. Het heeft geen zin om daar als Nederlanders te gaan vertellen hoe wij denken dat spreken en communiceren het beste zou moeten. Er is echt een cultuurverschil en daar moet je je als trainer heel goed van bewust zijn.



Foto © Quintsys Photo Eds

Uit vorengaande blijkt al dat het leven niet alleen maar uit werken bestaat, maar ook privé zijn er voldoende situaties te bedenken waar wel eens een speech van je verwacht kan worden, is dat ook iets waarvoor je bij Spies&Sprenen terecht kunt?

Dat doen we heel graag. In één middag of avond kunnen we iemand geheel voorzien van een uitgewerkte speech. Met een handzaam kaartensysteem (*cue cards*), en na een aantal keer oefenen stapt de spreker vol vertrouwen in zijn of haar speech bij ons de deur uit. Op de dag van de begrafenis, de bruiloft, het college, het diner, sms'en we vaak nog even of hebben we contact. Eerlijk, het gaat altijd goed en ook al ben ik wel eens mee geweest als achterwacht, ik heb het nog nooit over hoeven overnemen. Mensen zijn zo dankbaar dat ze uit hun hart hebben kunnen spreken. We schrijven de speech echt samen, zij vertellen, wij ordenen geven puntsgewijs aan wat de rode draad, de structuur is. Maar de input komt echt van de spreker zelf. Ik nodig ze wel vaak uit om er een schepje bovenop te doen, uit de school te klappen, een spannende anekdote te vertellen en een persoonlijke noot toe te voegen.

Jouw werk is dus echt mensenwerk en op maat gesneden. Een laatste vraag, wat geeft jou persoonlijk nu de meeste voldoening?

Dat mensen vol vertrouwen durven te spreken uit hun hart. Dat ze geloven in hun verhaal, in hun kunde, in hun kennis, in zichzelf. Zoals ik net al zei we geven ook training aan spraak-

makende vrouwen en mannen wat we al jaren lang de *TOP-vrouwen & TOPmannen* noemen (al is die term misschien wat overdreven en dekt de lading niet helemaal er zit namelijk ook veel aanstormend talent bij). Tien mensen op één dag, van half 10 tot half 10. De hele dag zijn ze met spreken bezig. Een half uurtje na aanvang zijn ze hun 'belangrijke functie' vergeten. Willen ze aanpakken, durven ze te leren, stropen hun mouwen op en gaan aan de slag.

'EEN HALF UURTJE NA AANVANG ZIJN ZE HUN "BELANGRIJKE FUNCTIE" VERGETEN'

Aan het eind van de avond, tijdens het diner, worden de mooiste dingen tegen elkaar gezegd. Dat is ontroerend, echt en bovenal zo verbindend. Geen sms, geen e-mail, geen Blackberries, iPhones of iPads. Zeggen wat je op of in je hart hebt, tegen de ander bij leven en welzijn, wat is er mooier? En dat geeft mij voldoening: dat wij met ons team een veilige sfeer kunnen creëren waarin we mensen daartoe kunnen bewegen. Ik ben er van overtuigd dat ze daar voor de rest van hun leven wat aan hebben.

WIN

een workshop Lekker Speechen!

Wilt u als lezer ook leren hoe u *vanzelfsprekend* kunt zijn en uw publiek kunt boeien? Leg dan uit waarom u of uw collega's een training van Spies&Spreken nodig hebben en win een avondvullende workshop **Lekker Speechen** van Spies&Spreken, van 17.00 uur tot 23.00 uur voor maximaal 12 deelnemers. U wint een geheel verzorgd diner opgebouwd uit allerlei amuses, met onuitsprekelijk lekkere wijnen en uiteraard allerlei speechopdrachten. (zie ook www.lekkerspeechen.nl).

Mail uw uitleg* naar uitgever@arsaequi.nl en maak kans op deze unieke workshop!



*Ars Aequi behoudt zich het recht voor om uw uitleg (geanonimiseerd) te publiceren.