

Overtuig uzelf van uw kwaliteiten

Hoe raak ik af van spreekangst?

Sommige mensen krijgen alleen al bij de gedachte aan presenteren een knoop in de maag. Waar komt die angst vandaan? En wat kan je ertegen doen?

De oorzaak van spreekangst is niet altijd duidelijk op het eerste gezicht. Soms ontstaat hij door een traumatische ervaring. Als een kind wordt uitgelachen bij een spreekbeurt op school, wordt in de hersenen een neurologische koppeling gemaakt tussen de situatie 'spreken voor publiek' en 'zich slecht voelen en niet meer uit zijn woorden raken'. De ervaring zelf wordt verdrongen, maar

de verbinding blijft bestaan. En telkens als deze persoon voor een publiek komt te staan, zal hij zich slecht voelen en blokkeren.

Soms is het dichtklappen voor publiek een symptoom van een dieper liggende overtuiging, bijvoorbeeld "Anderen weten het beter dan ik" of "Ik heb niets interessants te vertellen". Daar kunt u iets tegen doen. Volg deze vijf stappen en word een zelfverzekerde spreker.

1 Ontdek de overtuiging die u hindert

Vraag u af welke overtuiging in de weg zit om een vlotte presentatie te houden. Als er meerdere zijn, begint u met de overtuiging die u het meeste hindert. Soms ligt de overtuiging voor de hand, bijvoorbeeld "Ik kan niet presenteren" of "Ik ben geen goede



MAAK UZELF IETS WIJS

Een overtuiging is iets wat we als de absolute waarheid beschouwen. Van sommige overtuigingen zijn we ons goed bewust, maar de meeste blijven onbewust. We hebben een heleboel overtuigingen over onszelf, over anderen, over werken, over ons leven, over relaties... Die overtuigingen bepalen ons gedrag en beïnvloeden ook de reacties van onze omgeving. Iemand die bijvoorbeeld denkt "Wat ik doe, is nooit goed genoeg", doet geen moeite meer om het tegendeel te bewijzen.

Een overtuiging is niet rationeel, het is een gevoel en wordt daarom ook vaak ontkend. Ook de algemene opinie over typische mannen- en vrouwenfuncties is een overtuiging. Een vrouw zou bijvoorbeeld niet geschikt zijn voor de functie van aannemer in de bouwsector. Ook al is er geen enkele rationele reden waarom een vrouw niet geschikt zou zijn, toch krijgen mannelijke collega's hier voorrang.

Door onze overtuigingen brandmerken we sommige dingen als goed of slecht. Iemand met de overtuiging "Te laat komen is een gebrek aan respect" zal het heel moeilijk hebben met mensen die te laat komen. De overtuigingen liggen aan de basis van ons oordeel over anderen.

spreker". Soms moet u het wat verder zoeken, bijvoorbeeld "Ik ben het niet waard om aandacht te krijgen". Ook faalangst kan een rol spelen: "Ik mag geen fouten maken", "Ik ben niet goed genoeg".

2 Zoek een neutraliserende overtuiging

De nieuwe overtuiging moet voldoen aan enkele voorwaarden. Zo moet de formulering positief, kort en duidelijk zijn. De nieuwe overtuiging moet de oude uitsluiten en helpen wanneer u gaat spreken in het openbaar. Mogelijke nieuwe overtuigingen zijn: "Ik ben een goede spreker", "Ik kan presenteren", "Ik ben de aandacht van anderen waard", "Ik mag fouten maken".

3 Herhaal de nieuwe overtuiging

Als u altijd hebt geloofd dat u niet kunt presenteren, kan de nieuwe overtuiging ongeloofwaardig klinken. Het is belangrijk om even stil te staan bij de weerstand die u voelt. Herhaal bij uzelf de nieuwe overtuiging en zeg dan ook hardop de gedachten en gevoelens die dat bij u oproept: "Ik geloof er niets van", "Met welke onnozele dingen ben ik hier bezig", "Mijn maag keert om"... Laat die gevoelens maar komen en her-

haal dan de nieuwe overtuiging. Blijf alle gedachten en emoties toelaten, en herhaal dan de nieuwe overtuiging weer. Doe deze oefening een paar keer, telkens tien à twintig minuten. De nieuwe overtuiging zal steeds aannemelijker worden.

4 Visualiseer de presentatie

Bereid de presentatie voor door die te visualiseren. Als u het hele scenario afspeelt in uw hoofd, is het voor de hersenen net alsof u die presentatie aan het geven bent. U kunt in de visualisaties de 'moeilijkheidsgraad' van de presentatie

geleidelijk opbouwen. In de eerste visualisatie stelt u zich bijvoorbeeld voor dat u de presentatie houdt voor drie personen bij wie u zich op uw gemak voelt. Leef u helemaal in de situatie in en speel het hele scenario voor uw ogen af. Als dat goed gaat, gaat u naar de tweede visualisatie, waarin u zich voorstelt dat u een presentatie geeft voor tien mensen bij wie u een neutraal gevoel hebt. Als dat goed gaat, gaat u naar de derde visualisatie, waarbij u zich inbeeldt dat u een gemengd publiek van twintig mensen toespreekt. Ga op uw eigen tempo en maak zoveel tussenstappen als nodig zijn. Ook als u geen belemmerende overtuigingen of conditioneringen hebt, kunnen visualisaties helpen om de presentatievaardigheden te verbeteren.

5 Ontspan u

Het is heel normaal dat u vóór het geven van een presentatie een gezonde spanning voelt. Haal dan een paar keer diep adem en blaas langzaam uit. Zo blaast u de spanning weg. U kunt zich ook voorstellen dat u op een plaats bent waar u zich op uw gemak voelt. Maak bijvoorbeeld een beeld van uzelf aan het strand op vakantie of in een lekker warm bad, en laat dat gevoel van ontspanning weer helemaal terugkomen. Als u ontspannen bent, kunt u ook nog visualiseren dat u vol zelfvertrouwen de presentatie start en dat alles verder vlotjes verloopt. ■

ONZE EXPERT

Sandra De Milliano

is specialiste in selfcoaching, franchisepartner van Prana Training & Coaching en auteur van dit artikel.

sandra.de.milliano@prana.be -
www.prana.be

MEER LEZEN?



Iris Willems, 'Selfcoaching. Ontdek de ongekende mogelijkheden van uw brein', Prana Uitgeverij, 2005.



F. WEECKX