

PRATEN ALS BRUGMAN

Een makkelijke mini-handleiding voor wie beter wil spreken



GEMAAKT DOOR DE AMSTERDAMSE BRUGMAN CLUB

Sprekers met stijl, praters met passie!

WWW.LERENSPREKENINHETOPENBAAR.COM

Inhoud

Inhoud	3
Inleiding: waarom spreken in het openbaar	4
Spreekangst overwinnen	5
Speech schrijven: structuur & modellen	6
Stem, adem en lichaamstaal	8
Overtuigen en invloed	10
Storytelling	12
Presenteren: PowerPoint, online, en wat je lichaam ondertussen doet	14
Grote speeches: leren van meesters	16
AI als hulpmiddel bij speechschrijven	19
Van beginner naar gevorderde	22
Tot slot	24

HOOFDSTUK 0

Inleiding: het trainen van spreken in het openbaar

Er is een goede kans dat je dit niet zit te lezen omdat je van nature een verlegen, stotterend hoopje zenuwen bent dat radicaal wil veranderen. Waarschijnlijker is dit: je bent best wel goed in je werk, je hebt iets te zeggen, en toch voelt dat moment vlak voordat je het woord neemt — bij een teamoverleg, een bruiloftstoast, een conferentie — als een klein, privé-drama.

Dat gevoel is niet iets wat je ‘moet overwinnen’ door zachtjes voor jezelf uit een of andere tegeltjeswijsheid te prevelen vlak voordat je begint. Het is een vaardigheid, en vaardigheden zijn te trainen — net als hardlopen, onderhandelen, of überhaupt normaal doen op een verjaardag van je partners familie.

Spreken in het openbaar is ook niet voorbehouden aan situaties dat mensen die op een podium worden geroepen of tot presentator met microfoon worden gebombardeerd. Het gebeurt elke week: in de vergadering waar jij het plan moet verdedigen, op de borrel waar iemand ineens ‘en nu een woordje van...’ roept, in de rechtszaal, de raadszaal, de directiekamer.



“Overal waar mensen naar je luisteren en jij iets duidelijk wilt maken, ben je aan het spreken — ook als er geen kathedr in zicht is.”

Dit boekje is geen wondermiddel en ook geen cursus charisma. Het is een verzameling praktische, beproefde technieken — over structuur, stem, zenuwen, overtuigen en verhalen vertellen — geschreven door mensen die dit wekelijks oefenen, falen, en weer oefenen.

Je hoeft niets te onthouden. Lees wat je nodig hebt, sla over wat niet relevant is, en kom vooral eens bij ons op de Brugmanclub langs als je wilt ervaren hoe dit er in de praktijk uit ziet.

HOOFDSTUK 1

Spreekangst overwinnen



Laten we beginnen met een gerucht de wereld uit helpen: plankenkoorts gaat nooit helemaal weg. Ook niet bij de mensen die er professioneel goed uitzien op een podium. Wat wél verdwijnt, is de macht die het over je heeft.

Dat bonzende hart is trouwens niet je vijand. Adrenaline maakt geen onderscheid tussen ‘gevaar’ en ‘ongemakkelijke sociale situatie’ — dat is een breed aanvaard idee binnen de psychologie van stress.

Wat wél werkt, in de ervaring van mensen die dit wekelijks doen bij de club:

IN HET KORT — VIER TECHNIKEN TEGEN SPREEKANGST

- Adem eerst, praat daarna — drie seconden stilte voordat je begint voelt voor jou als een eeuwigheid, voor je publiek als gezag.
- Bereid je voor op het misgaan, niet alleen op het lukken — het publiek onthoudt zelden de hapering, wel hoe je ermee omging.
- Vervang ‘wat als ik faal’ door ‘wat als het gewoon oké is’ — verbinding wint het altijd van perfectie.
- Oefen hardop, niet alleen in je hoofd — in je hoofd klinkt alles vloeiend, hardop ontdek je de zin die een ramp is.

“Een speech met drie kleine steekjes die overkomt als een mens, wint het altijd van een technisch perfecte speech die aanvoelt als een audioboek.”

En de plek waar je dit allemaal fysiek voelt slinken? Een zaal vol mensen die precies hetzelfde meemaken, en die niet zitten te wachten op perfectie — wel op iemand die het probeert.

BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: Weg met de bibbers: spreekangst overwinnen

Blog: 10 tips om een blackout bij een presentatie te bedwingen

Blog: 5 spreektips van een kampioen

HOOFDSTUK 2

Speech schrijven: structuur & modellen

Een goede speech is niet het product van een geniale ingeving onder de douche. Het is meestal het product van een simpel, saai skelet waar je vervolgens vlees omheen hangt. Dat klinkt onromantisch, maar het werkt — en het scheelt je die paniekerige ‘ik heb niks’ op de avond zelf.

De Story Spine. Dit is een structuur die oorspronkelijk uit de improvisatietheater-hoek komt. Het idee: ‘Er was eens... Elke dag... Tot op een dag... Daardoor... Daardoor... Tot uiteindelijk...’ Klinkt kinderlijk simpel, en dat is precies de kracht ervan. Elk goed verhaal — ook een zakelijke pitch — heeft een normale situatie, een verstoring, een reeks gevolgen en een nieuw normaal.



De vijfpunten-formule. Voor wie geen tijd heeft voor poëzie: een compacte formule om onder tijdsdruk toch snel een bruikbare speech in elkaar te zetten. Denk aan iets als: pak aandacht, benoem het probleem of de kern, geef je punt of boodschap, onderbouw met een voorbeeld, sluit af met een duidelijke actie of oproep.

De TEMPO-methode. Weer zo'n ezelsbruggetje: iets met Timing, Emotie, Message, Publiek, Opbouw. Het nut zit 'm niet in het onthouden van het exacte acroniem, maar in het feit dat een speech zonder heldere boodschap, zonder publieksgevoel en zonder opbouw voelt als een presentatie die per ongeluk hardop wordt voorgelezen.

De **opening**: je eerste tien seconden. Hier verlies of win je je publiek, meestal voordat ze het zelf doorhebben. Een paar beproefde openingszinnen: begin met een korte, concrete anekdote in plaats van 'Dus, vandaag wil ik het hebben over...'; stel een vraag waar iedereen in de zaal stiekem hetzelfde antwoord op heeft; of gebruik een korte stilte gevolgd door een onverwachte eerste zin.

“Zonder structuur ben je aan het praten. Mét structuur ben je aan het overtuigen — ook al merkt niemand in de zaal dat er een format achter zit.”

Het achterliggende idee bij al deze modellen is hetzelfde: structuur is geen keurslijf, het is een geheugensteun voor jou én een routekaart voor je publiek. Zonder structuur ben je aan het praten. Mét structuur ben je aan het overtuigen — ook al merkt niemand in de zaal dat er een format achter zit.

BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: Makkelijk spreekmodel: The Story Spine

Blog: De vijfpunten-formule

Blog: Een winnende toespraak schrijven: de TEMPO-methode

Blog: Succesvol spreken in het openbaar begint met een spetterende opening

Externe bron: Back to the Story Spine — aerogrammestudio.com

HOOFDSTUK 3

Stem, adem en lichaamstaal

Je kunt de beste speech ter wereld hebben geschreven en hem alsnog om zeep helpen door hem voor te dragen alsof je een verkeersbord voorleest. Inhoud is de motor, maar stem en lichaam zijn de carrosserie — en mensen kijken nu eenmaal eerst naar de carrosserie.

Varieer je stem, niet alleen je woorden. Monotoon praten is de snelste weg naar een zaal vol mensen die naar hun telefoon gluren. Volume, tempo en toonhoogte zijn drie knoppen waar je vaak niet eens bewust aan zit: harder bij een kernpunt, zachter bij iets persoonlijks, een korte stilte vlak voor de clou.

“Een stilte van twee seconden voelt voor jou eeuwig, voor je publiek als een spreker die de touwtjes stevig in handen heeft.”

Adem is geen bijzaak. Veel spreekangst-klachten — een trillende stem, een wegvallende adem halverwege een zin — zijn voor een deel gewoon een kwestie van verkeerd ademhalen:



hoog en oppervlakkig in plaats van diep vanuit je buik. De simpele oefening die je overal tegenkomt: vier tellen inademen door je neus, kort vasthouden, langer uitademen door je mond.

Handen: het meest onderschatte instrument. Er bestaat zelfs een oud vakgebied voor — chironomia, de kunst van het bewust gebruiken van handgebaren bij het spreken. Het onderliggende idee houdt al eeuwenlang stand: gebaren die je woorden ondersteunen maken je verhaal letterlijk grijpbaarder. Gebaren die niets betekenen — friemelen, een pen ronddraaien, je handen wringen — doen het tegenovergestelde.

Je lichaamstaal liegt niet. Je publiek leest onbewust je houding, je oogcontact, waar je je gewicht op zet. Sta stevig, met beide voeten op de grond. Zoek oogcontact in de hele zaal, niet alleen bij die ene vriendelijke knikker vooraan.

Het mooie — en enigszins ontvullende — nieuws: dit is allemaal trainbaar, maar niet vanuit je hoofd. Je leert je stem en lichaam niet kennen door erover te lezen, maar door hardop te oefenen, jezelf terug te horen, en een keer die stilte te laten vallen die je eigenlijk te lang vindt duren.

BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: Varieer je stem en volume

Blog: Beter ademen is beter spreken in het openbaar

Blog: Ademhalen bij spreken in het openbaar

Blog: Chironomia: handgebaren bij retorica

Externe bron: Online stemtraining — stemkunst.nl

Externe bron: How to Use Hand Gestures Effectively — wikiHow

HOOFDSTUK 4

Overtuigen en invloed

Overtuigen heeft een imagoprobleem. Zeg het hardop tegen een kamer vol Amsterdammers en je ziet iedereen automatisch denken aan de gladde verkoper met het tandpasta-glimlachje. Maar overtuigen is niet hetzelfde als manipuleren. Overtuigen is: iemand helpen zien wat jij al ziet, op een manier die hen niet het gevoel geeft dat ze iets gladgestreken kregen.

Ethos, pathos, logos — het oudste trucje uit het boek. Al in de klassieke oudheid werd onderscheiden tussen drie manieren om een publiek mee te krijgen: je geloofwaardigheid (ethos), je beroep op emotie (pathos) en je logica (logos). De meeste zwakke speeches leunen op maar één poot.



De **zes knoppen van Cialdini**. De Amerikaanse psycholoog Robert Cialdini bracht in zijn boek *Influence* orde aan in wat mensen ‘ja’ laat zeggen: wederkerigheid, consistentie, sociale bewijskracht, autoriteit, sympathie en schaarste. Voor een speech zijn dit geen trucjes om als checklist toe te passen, maar herkenningspunten.

IN HET KORT — DE ZES PRINCIPES VAN CIALDINI

- **Wederkerigheid** — geef eerst iets, en mensen voelen zich geneigd iets terug te doen.
- **Consistentie** — een kleine, makkelijke instemming maakt een grotere waarschijnlijker.
- **Sociale bewijskracht** — ‘anderen doen het ook’ is een van de sterkste overtuigers.
- **Autoriteit** — een boodschap landt zwaarder van iemand die er verstand van lijkt te hebben.
- **Sympathie** — we laten ons makkelijker overtuigen door mensen die we aardig vinden.
- **Schaarste** — hoe minder beschikbaar iets is, hoe aantrekkelijker het lijkt.

Weerstand voor zijn, in plaats van wegpoetsen. Een publiek dat een tegenargument in zijn hoofd heeft zitten, luistert niet meer naar de rest van je speech. De remedie is contra-intuïtief: benoem het tegenargument zelf, voordat iemand anders het kan doen.

Overtuigen zonder opdringerig te zijn. Laat de feiten en het verhaal het werk doen, niet je toon. Als je punt goed is opgebouwd, hoeft de conclusie niet eens hardop uitgesproken te worden. Het publiek trekt hem zelf, en een conclusie die je zelf trekt voelt altijd overtuigender dan een conclusie die je krijgt opgelegd.

BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: Overtuigen is een peuleschil

Blog: Publiek overtuigen — Malala Yousafzai

Blog: Net zo goed spreken en netwerken als Mark Rutte

Externe bron: Malala's toespraak bij de VN — malala.org

Aanvullende bron: Robert B. Cialdini, Influence: The Psychology of Persuasion (1984)

HOOFDSTUK 5

Storytelling

Mensen onthouden geen bullet points. Ze onthouden verhalen. Een lijst met vijf argumenten verdampt binnen een uur, maar een goed verteld verhaal blijft weken hangen — inclusief details die je niet eens actief probeerde te onthouden.

Waarom een verhaal werkt waar een feit dat niet doet. Een feit vraagt van je publiek dat het gelooft. Een verhaal vraagt niets — het laat je publiek het gewoon meemaken. ‘Uit onderzoek blijkt dat vertrouwen essentieel is voor een team’ landt anders dan: ‘Ik stond ooit voor een team dat volledig stopte met praten zodra ik de kamer binnenkwam.’



Concreet is beter dan algemeen. ‘Het was een zware periode voor het bedrijf’ zegt niets. ‘We moesten kiezen tussen het laten gaan van twee collega’s of het risico lopen dat het hele team omviel’ zegt alles.

Twee fabels die sprekers al eeuwenlang lenen. Er is een bekende parabel over een steenhouwer in Japan die, gevraagd naar zijn werk, niet zegt ‘ik hak stenen’ maar ‘ik bouw een kathedraal’. En er is het verhaal van de tuinman die de Dood tegenkomt en, uit angst, naar een andere stad vlucht — om daar te ontdekken dat de Dood hem daar al verwachtte.

“Een technisch perfect verhaal, kil gebracht, verbindt niet. Een onvolmaakt verhaal, oprecht gebracht, wel.”

De spreker, niet de speech, maakt de connectie. Een publiek voelt het verschil tussen een verhaal dat je vertelt en een verhaal dat je hebt ingestudeerd. Een korte stilte, een lichte aarzeling bij het moeilijkste deel van je eigen verhaal — dat is geen zwakte, dat is waarom mensen je geloven.

Bouw je verhaal om één beeld, niet om één boodschap. Een boodschap is abstract (‘wees veerkrachtig’). Een beeld is concreet (de deur die net niet dichtviel). Kies bij het schrijven van je speech eerst het beeld, en laat de boodschap daar vanzelf uit voortkomen.

BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: Jouw verhaal vormgeven: verteltechnieken

Blog: Mooie fabels bruikbaar voor sprekers

Blog: 'Connection is about the speaker, not the speech'

Externe bron: Japanse steenhouwer — Wikipedia

Externe bron: De tuinman en de dood — Wikipedia

HOOFDSTUK 6

Presenteren: PowerPoint, online, en wat je lichaam ondertussen doet

Er zijn drie manieren om een presentatie om zeep te helpen: de spreker die zijn eigen slides hardop voorleest, de dia met veertien bullet points in achttalig lettertype, en de 'kunt u mij zien, kunt u mij horen'-marathon aan het begin van iedere online meeting.

PowerPoint is een hulpmiddel, geen scriptje. Als je publiek net zo goed thuis had kunnen blijven en je slides had kunnen lezen, heb je iets fundamenteel verkeerd gedaan. Houd tekst op een dia tot een minimum, gebruik beeld waar mogelijk in plaats van tekst, en kijk naar je publiek, niet naar het scherm.

Online presenteren vraagt een ander soort energie. Via Zoom, Teams of Webex verlies je automatisch een deel van je non-verbale gereedschapskist. De remedie is niet minder energie maar juist net iets meer: iets luider, iets explicieter in je gebaren binnen het beeld van de camera, en vaker een korte, concrete vraag stellen.



Non-verbale communicatie doet meer werk dan je woorden alleen. De psycholoog Albert Mehrabian ontdekte in de jaren '60 iets opmerkelijks: als iemands woorden en lichaamstaal elkaar tegenspreken, vertrouwen we bijna altijd de lichaamstaal. Dat specifieke inzicht is intussen uitgegroeid tot een van de bekendste — en meest misbruikte — vuistregels in presentatietrainingen, het '7-38-55'-percentage. Het originele onderzoek ging niet over speeches of presentaties, maar het onderliggende idee blijft overeind: bij twijfel wint je houding het van je woorden.

“Bij twijfel wint je houding het van je woorden.”

Wat wel praktisch bruikbaar is: een open houding en een gezicht dat meebeweegt met de inhoud van je verhaal, zijn twee van de goedkoopste manieren om geloofwaardiger over te komen — zonder dat je daar een woord extra voor hoeft te zeggen.

De drie samen: niet los. Een messcherpe slide met een houterige spreker werkt niet. Een charismatische spreker met vijftien overvolle dia's werkt ook niet. Het gaat om de combinatie: een dia die ondersteunt, een houding die ontspannen gezag uitstraalt, en — bij online presenteren — een bewustzijn dat je net iets explicieter moet zijn dan je in een fysieke zaal zou zijn.

BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: PowerPoint gebruiken bij een speech

Blog: Online presenteren: gids voor Zoom, Webex, Teams

Blog: Waarom is non-verbale communicatie zo belangrijk

Externe bron: Toastmasters Nederland (origineel bericht) — toastmasters.nl

Externe bron: wikiHow: Be Charismatic

Externe bron: NHS: breathing exercises for stress

Externe bron: Toastmasters Magazine: 25 ways (2018)

HOOFDSTUK 7

Grote speeches: leren van meesters

Niet elke speech hoeft historisch te zijn om ervan te leren. Maar het helpt wel om af en toe te kijken naar mensen die het podium tot in de vingertoppen beheersten — niet om ze te kopiëren, maar om te zien wélke knoppen zij indrukten, en waarom die ook vandaag nog werken.

Oprah Winfrey, Golden Globes 2018. Minder dan tien minuten, geen dia's, geen autocue-gevoel — en toch een van de meest aangehaalde dankwoorden van de afgelopen jaren. Winfrey opent niet met dank aan de academie, maar met een klein meisje op een linoleumvloer in Milwaukee, in 1964. Vanaf die eerste zin zit iedereen in de zaal al middenin een verhaal.



Martin Luther King Jr., 'I Have a Dream' (1963). Uitgesproken op de trappen van het Lincoln Memorial, is dit een van de bekendste toespraken uit de Amerikaanse geschiedenis — en tegelijk een technisch meesterwerkje van herhaling en beeldspraak. Wat minder bekend is: King had delen van deze toespraak al eerder in andere vorm gebruikt — een goede herinnering dat zelfs de beroemdste speech ter wereld waarschijnlijk niet in één keer ontstond.

The King's Speech (2010). Deze film — met Colin Firth als de latere koning George VI — gaat over een man die moet spreken terwijl zijn eigen lichaam tegenwerkt: hij stottert, en moet zijn volk

toch toespreken bij de oorlogsverklaring van 1939. George VI werd geen goede spreker door zijn stotteren te verbergen, maar door te leren spreken mét zijn beperking.

“Echtheid boven perfectie.”

Gelegenheidstoespraken: van oudejaarstoost tot kersttoast

Niet elke speech is een TED Talk. De meeste speeches die je in je leven zult geven, zijn eigenlijk piepklein: een toast op een verjaardag, een dankwoordje bij een jubileum, dat moment op oudejaarsavond waarop iemand zegt ‘zeg jij nog even iets?’

De kunst van de korte toast. Een goede toast hoeft niet diepzinnig te zijn — hij moet vooral kort, warm en een tikje onverwacht zijn. Benoem iets herkenbaars uit het afgelopen jaar, draai er een kleine, positieve wending aan, en sluit af met een simpele, tastbare wens.



Humor als gereedschap, niet als doel. Een vleugje humor — vooral zelfrelativering, of een onverwachte combinatie van iets plechtigs met iets alledaags — maakt een gelegenheidstoespraak meteen menselijker. Een aardig voorbeeld hiervan, ooit als speelse oefening bedacht binnen de club: een kersttoespraak geschreven vanuit het perspectief van een van de wijzen uit het Oosten, in de stijl van een Amerikaanse late-night show.

Waarom dit type speech oefening verdient. Een gelegenheidstoespraak voelt vaak onbelangrijker dan een ‘echte’ speech, en daardoor wordt hij zelden serieus voorbereid. Terwijl juist deze korte speeches, omdat ze zo vaak voorkomen in het leven van een volwassene, de vaardigheid zijn die het meest rendement oplevert als je hem eenmaal onder de knie hebt.

BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: Oprah Winfrey in 10 minuten

Blog: I Have A Dream

Blog: The King's Speech: 5 lessen

Blog: Welke toast op het nieuwe jaar

Blog: De wijze uit het Oosten

Video: Oprah Winfrey, Golden Globes 2018 — YouTube

HOOFDSTUK 8

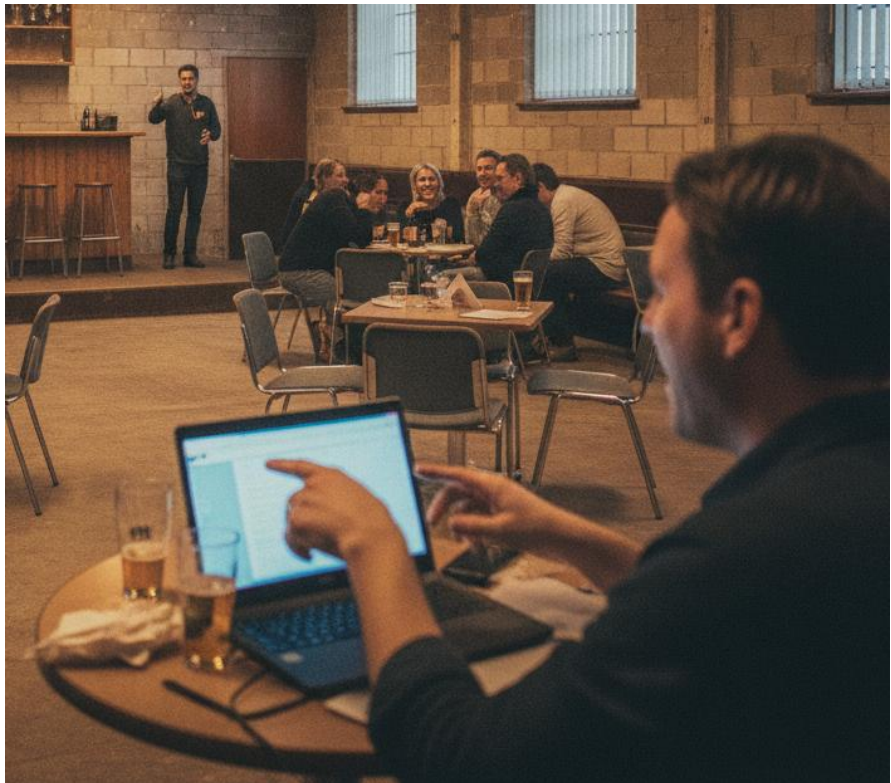
AI als hulpmiddel bij speechschrijven

Laten we een misverstand meteen wegnemen: ChatGPT (of Gemini, of welke AI-assistent dan ook) schrijft geen goede speech voor je. Het schrijft een generieke speech voor je — vlot, grammaticaal correct, en volstrekt zielloos, tenzij jij het proces stuurt.

AI is een regisseur, geen scenarioschrijver. Geef het je eigen ruwe materiaal — een anekdote, een kernboodschap, een paar losse zinnen die je zelf al had — en laat de AI helpen met structuur, ritme en scherpte, in plaats van met de inhoud zelf.

Een formule werkt beter dan een open vraag. Een van onze eigen leden bouwde een uitgebreide AI-prompt op basis van een simpele, in de praktijk beproefde formule — ontleend aan het werkboek van Devin Bisanz, een Canadese oud-Toastmaster die nu professioneel sprekers traint.

Een AI die vrij losjes wordt bevraagd, komt met een generieke tekst. Een AI die een strak stappenplan krijgt — inclusief een verbod op standaard AI-taalgebruik — komt met iets dat opvallend dicht bij een geoefende spreker aanvoelt.



Een test, met eerlijke uitkomst. Bij het testen van deze prompt werd een bestaande, originele koninklijke toast naast een AI-gegenereerde versie gelegd: de toast die Koning Willem-Alexander in mei 2014 uitsprak bij een diner op Schloss Wilkinghege in Münster. Het resultaat was verrassend: de AI-versie werd door het AI-systeem zelf net iets lager beoordeeld dan het origineel — geschikter voor een informele gelegenheid dan voor een formeel staatsdiner. Interessant genoeg vond de maker van de test de AI-versie zelf juist net iets sterker klinken.

“Een goede AI-prompt kan een compleet bruikbare eerste versie opleveren — maar de keuze welke versie het beste past bij het publiek en de gelegenheid, blijft mensenwerk.”

Humor is een aparte discipline. Een grap die werkt op papier valt vaak plat wanneer hij hardop wordt gebracht. AI kan wel goed helpen bij het genereren van veel varianten op een grap in korte tijd. Maar de uiteindelijke selectie en timing blijft mensenwerk.

Wie de truc kent, ziet de truc. Een formule-prompt levert consistent bruikbare speeches op — maar wie eenmaal weet hoe zo'n formule werkt, gaat het patroon ook herkennen bij andere sprekers die dezelfde aanpak gebruiken. Een formule is een steiger om op te bouwen, geen doel op zich.

Een praktische werkwijze. Schrijf eerst zelf een ruwe, rommelige eerste versie. Laat AI daarna meedenken over structuur en scherpste, niet over de kern van je verhaal. Lees de speech altijd hardop terug, en vertrouw je eigen oor boven de suggestie van de machine. Wil je hem meteen zelf uitproberen? Hieronder staat de volledige prompt, klaar om te kopiëren en te plakken in ChatGPT, Gemini of een vergelijkbare AI-assistent.

Speechprompt — kopieer en plak in Chatgpt, Gemini, Claude etc.

*DEFINITIEVE AI-SPEECHSCHRIJVER PROMPT
(inclusief anchoring, regie-aanwijzingen, punchline, rekwisiet, afsluiting)*

STAP 1 – INTAKEVRAGEN

Stel vóór het schrijven de volgende vragen:

- 1. Wat is het onderwerp of thema van de speech?*
 - 2. Wie is het publiek (leeftijd, achtergrond, locatie)?*
 - 3. Wat is het doel (informereren, overtuigen, inspireren, vermaken)?*
 - 4. Op welke gelegenheid wordt de speech gehouden?*
 - 5. Welke toon past het best (formeel, informeel, luchtig)?*
 - 6. Specifieke anekdotes of voorbeelden gewenst?*
 - 7. Afsluiten met een oproep tot actie of een citaat?*
- Vraag altijd om verduidelijking bij een vaag antwoord.*

STAP 2 – SPEECH SCHRIJVEN (± 600 woorden)

- 1. Introductie: pakkende beginzin passend bij onderwerp/gelegenheid.*
- 2. Overzicht van de drie hoofdpunten.*
- 3. Uitwerking van elk punt met een levendig voorbeeld of verhaal.
Gebruik minimaal drie Nederlandstalige overgangszinnen.
Kies een terugkerend ankerwoord/punchline (1-4 woorden),
verwerk dit minstens drie keer op sleutelplekken.
Verwerk regie-aanwijzingen tussen vierkante haken, bv.
[fluisterend] [nadruk] [stilte] [breed gebaar] [lachend]
Vermijd standaard AI-clichétaal; controleer hier actief op.*
- 4. Afsluiting: moraal, oproep tot actie, of quote — laat idealiter terugverwijzen naar de opening.*

STAP 3 – PUBLIEKSPERSPECTIEF EN EXTRA'S

Geef na het schrijven:

- 3 tot 5 concrete tips voor aanscherping.*
- Een toepasselijk feit over het onderwerp.*
- Een pakkende quote als 'Chinese wijsheid'.*
- Een humoristische opsomming in drievoud.*
- Een suggestie voor een rekwisiet als spreek-anker.*

BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: ChatGPT gebruiken als jouw regisseur

Blog: Een speech schrijven met ChatGPT

Blog: Grappen schrijven met AI

Blog: Een formulespeech schrijven met AI (gepland 1 augustus 2026)

Externe bron: The A.I. Speechwriter — exec-comms.com

HOOFDSTUK 9

Van beginner naar gevorderde

Er is een groot verschil tussen ‘goed genoeg om niemand in slaap te laten vallen’ en ‘goed genoeg om een zaal stil te laten worden.’ Dat verschil zit zelden in talent. Het zit in duizenden herhalingen, eerlijke feedback, en de bereidheid om jezelf terug te zien op video en toch door te gaan.

De weg van een wereldkampioen begint met verliezen. Aaron Beverly, die in 2019 uitgeroepen werd tot wereldkampioen spreken in het openbaar bij Toastmasters International, werd in 2016 nog tweede. Zijn winnende speech, ‘An Unbelievable Story’, vertelde over een persoonlijke, humoristische ervaring op een bruiloft in India.

Authenticiteit is geen bijzaak, het is de kern. Wie klinkt als een kopie van een TED-speaker klinkt als niemand. Wie klinkt als zichzelf — met alle eigenaardigheden, pauzes en persoonlijke toon — klinkt als iemand die het waard is om naar te luisteren.

“Wie klinkt als zichzelf, klinkt als iemand die het waard is om naar te luisteren.”

Energie is aanstekelijk, ook zonder poespas. Er bestaat een beroemd fragment van een Amerikaanse footballcoach die zijn team vlak voor een finale opzweept met een simpele, herhalende peptalk.

De les zit niet in het kopiëren van die stijl, maar in wat eronder zit: overtuiging die je zelf voelt, draagt verder dan geslepen taalgebruik ooit kan.

De laatste stap is een cirkel, geen eindpunt. Gevorderde sprekers weten dat er geen ‘klaar’ bestaat — elke speech is weer een nieuwe kans om iets net iets beter te doen dan de vorige keer. Dat betekent dat je nooit ‘te laat’ begint, en dat elke oefenavond telt als vooruitgang.



BRONNEN & VERDER LEZEN

Op onze website www.lerensprekeninhetopenbaar.com:

Blog: Hoe word je een uitstekend spreker? Les van een wereldkampioen

Blog: Spreken als een winnaar: 'Who Am I?'

HOOFDSTUK 10

Tot slot

Er is geen laatste hoofdstuk dat alles samenvat in één gouden regel, want die regel bestaat niet. Spreken in het openbaar is geen truc die je één keer leert en daarna voor altijd beheerst — het is een vaardigheid die met iedere speech een fractie scherper wordt, en met iedere periode van stilte een fractie verwatert.

Wat de hoofdstukken hiervoor gemeen hebben, is eigenlijk maar één ding: geen van de genoemde technieken werkt zonder dat je ze een keer hardop uitprobeert, voor mensen, met alle risico van haperen, verspreken en die ene stilte die net iets te lang duurt. Dat is ongemakkelijk. Het is ook de enige manier waarop het werkt.

Dit boekje komt voort uit onze terugkerende bijeenkomsten van onze de Amsterdamse Brugman Club — een groep mensen die precies dezelfde zenuwen voelt vlak voordat ze het podium op stappen, en die elkaar desondanks (of juist daarom) blijft aanmoedigen om het toch te doen.

