

Stap 10 | Wacht niet tot ze je vragen

[PV Mijn klant Saskia de Wal is kunstfotograaf gespecialiseerd in foodfotografie. Ze maakt oogverblindende werken van vrouwen die zonder gêne onbegrensd genieten van eten. Aan het begin van onze samenwerking vertelt ze me dat ze een Me Too-verleden heeft. Dat is iets waar ze graag meer over wil vertellen, maar het is logischerwijs ook heel pijnlijk. Hoe passen alle puzzelstukjes in elkaar? Zelf ziet ze het niet.

Fast forward naar negen maanden later heeft ze een nieuwe tentoonstelling. Haar foto's zijn explosies van kleur en smaak met monden vol eten, waar het water je van in de mond loopt. De hoofdrol is voor krachtige vrouwen die zelf bepalen wat genieten is. Saskia doet de opening live op social media met een krachtig verhaal over wat haar vroeger is overkomen. We krijgen in een klein gezelschap ook een proeverij, waarbij we ons bord mogen aflikken. Het plezier dat haar ooit is ontnomen, geeft ze nu dubbel en dwars terug met haar werk, waar ze anderen mee laat zien dat je altijd je mond mag opentrekken.

De krant pikt haar verhaal op, ze groeit enorm in bereik en maakt impact met haar verhaal. Inmiddels staat haar nieuwe project op stapel: de podcast Art, Food & Pleasure. De puzzel is compleet. /PV]

Dit is een gouden tijd om te gaan spreken. Gewoon vanuit huis. Elke dag heb je een nieuwe kans om te beginnen. Je hoeft niet te wachten tot iemand ons uitnodigt, begin zelf. Dat kan het makkelijkst met het schrijven van blogs, posts op social media, het maken van (live) video's of letterlijk je stem te laten horen in een podcast of op de nieuwe audioapp Clubhouse. Het delen van je kennis draagt bij aan jouw expertstatus. Betekent dat je alle wijsheid in pacht moet hebben? Zeker niet, ook het delen van je proces is heel waardevol en leerzaam voor anderen. Wil je leren? Ga lesgeven!

Een expert is iemand die veel van zijn of haar vak af weet. Zelf beschouw jij die kennis vaak als vanzelfsprekend. Jouw vakgenoten weten het ook, dus wat is daar nou bijzonder aan? Misschien beschouw je jezelf nog niet als spreker of voel je je nog geen expert op een bepaald terrein. Spreek je alvast uit. Eerder, dan dat jij voelt dat je er 'recht' op hebt. Er was een dag dat ik mezelf voor het eerst presentatietrainer noemde. Ik moest erop vertrouwen dat ik genoeg kennis en ervaring had, ook al had ik last van belemmerende stemmen of ik dat wel mocht claimen. Want anderen wisten er misschien wel meer van dan ik.

Onlangs vroeg een dierenarts mij wat een goede aanleiding is om een post te plaatsten op social media. Dierendag op 4 oktober had ze zelf wel bedacht, maar daarna hield het snel op. Als jij dierenarts bent, is het elke dag dierendag! Ben jij purposecoach, laat elke dag mensen meer zingeving ervaren. Jij bent je eigen aanleiding. Jij hebt jouw eigen kijk op het vak, jouw frustraties over hoe dingen ook anders kunnen en jouw eigen unieke ervaringen en verhalen. Hier komt een belangrijk geheim: interessante content is vaak veel simpeler dan je denkt. Je denkt te moeilijk!

Door zelf berichten te schrijven, ontdek je de grote kloof tussen wat jij als bekend veronderstelt en wat jouw doelgroep daadwerkelijk weet over jouw onderwerp: minder dan je denkt! De sociale kanalen zijn een prachtige plek om onderzoek te doen. Ik was zelf heel goed in het plaatsen van gelikte foto's van mezelf. Als daar een enthousiaste reactie op kwam, antwoordde ik met "thanks!" of als ik in een wilde bui was, een smiley met een hartje. Pas later ging ik echt het gesprek aan met mijn volgers, stelde ik vragen terug. Wat willen mensen weten over presenteren? Dan kan ik daar op in spelen en beter worden in mijn vak. Bouw een band op met je publiek. Ook al voordat je spreker bent op een evenement.

Misschien denk je dat dit alleen maar interessant is als je ondernemer bent, maar als je bij een gemeente werkt, kun je toch juist vragen naar de ervaringen van de inwoners? Het is een kleine moeite en levert waardevolle bruikbare informatie op. Plus, mensen voelen zich gehoord, gezien en serieus genomen.

Bij het presenteren, kom je met de intentie om te geven en dat is ook zo in het maken van je content. Alleen maar reclame maken voor je eigen webinar vindt niemand interessant. Op LinkedIn komen mensen vaak pas opdagen op het moment dat ze een nieuwe klant of baan nodig hebben. Waar waren ze daarvoor? Geef eerst, voordat je neemt. Betekent dat, dat je geen promotie voor jezelf mag maken? Natuurlijk wel! Maar zet daar genoeg inhoud tegenover, waarin je waarde deelt. Daar kom ik weer met mijn stokpaardje: Oefen in je berichten met storytelling en het toevoegen van persoonlijke anekdotes van jezelf of van je klanten om je punt te maken. Zo maak je tips en kennis die je overal op het internet vindt echt origineel en van jou. En vergeet je content niet te recyclen! Nog lang niet iedereen weet waar jij voor staat, dus gebruik de kracht van herhaling.

Wees jezelf

Als je presenteert voor camera merk je al gauw dat er een soort filter voor zit. Je moet het echt heel vaak doen om net zo ontspannen te praten voor camera als in de kroeg. Dat is oké. Accepteer dat er een klein stukje ongemak blijft als je jezelf terug ziet of hoort. Je wilt overkomen als jezelf, maar hoe doe je dat? Dat is het makkelijkste en moeilijkste tegelijk. Als ik alleen maar mezelf zou zijn zou ik vooral in mijn pyjama Netflixen. Dus dat is het niet helemaal. Mijn definitie van jezelf zijn is:

Wees trouw aan jezelf, zonder dat je je door angst laat leiden.

Waar schaam jij je voor? Vaak zit daar juist een interessant thema. Ken je dat gevoel dat je in een vergadering zit en bij jezelf denkt: “ben ik nou de enige die er geen touw aan kan vastknopen?” Eerst denk je misschien dat het aan jou ligt. Maar als je luistert naar dat gevoel en je hand opsteekt en het eerlijk vraagt, dan blijkt dat heel veel mensen het niet snappen! Dus als jij een knagend gevoel hebt over een thema: deel het juist! Lees nog eens het begin van dit hoofdstuk over Saskia. Zij wist de pijn van haar verleden uiteindelijk om te buigen tot kunst en waardevolle inspiratie voor anderen. Dat was echt niet makkelijk. Dus wat kun jij hardop benoemen, wat je nu nog niet zegt?

Om jezelf te zijn in je content kun je naast persoonlijke verhalen en anekdotes ook dingen laten zien en laten terugkomen die typisch voor jou zijn. In mijn geval is dat een flamingo, die symbool staat voor mijn motto:

Wees geen struisvogel, maar een flamingo. Haal je kop uit het zand en steek je kleurrijke nek uit!

Het begon ooit als een geintje, maar op een gegeven moment stond ik met mijn flamingopak op de Dam. Dat bleef hangen! Ik krijg elke week wel foto's via social media van mokken, telefoonhoesjes en dekbedovertrekken van flamingo's. Mensen moeten dan eenmaal aan mij denken. Jij nu ook misschien. ;)

Wat is jouw flamingo? En dan bedoel ik niet perse gevogelte, maar wat hoort echt bij jou? Het strand, Italië, een glas champagne, auto's, maatpakken of drop? Ik zeg niet dat je meteen je logo in een dropje moet veranderen, maar denk over jezelf na als een merk. Voor welke waarden sta jij en hoe zou je dat vertalen naar woord en beeld? Onderscheid jezelf van de rest en wees herkenbaar!

[PV Tijdens een event waar ik spreker ben, vraag ik iemand uit het publiek wat zij doet. Ze zegt dat ze virtual assistant is. Out of the blue vraag ik hoe ze normaal haar zaterdagavond besteedt. Ze zegt:

“Dan zing ik in een reggaeband.” Huh? Die zag ik even niet aankomen. Maar wat een cadeautje! Reggae geeft een gevoel van relaxen en je geen zorgen maken. Zo wil ik me heel graag voelen als ik klant zou zijn bij deze VA. Zij ontzorgt tenslotte online ondernemers. Ik adviseer haar om de liefde voor reggae vaker te delen en ook op het Over Mij-deel op haar website te zetten. Wie heeft nou zoiets? Gebruik het! /PV]

Wees die unieke leider die zo hard nodig is. Kies een podium dat bij je past en spreek. Wacht niet op toestemming, maar geef het jezelf. Spreek je al? Maak het persoonlijker, laat meer van jezelf zien en zie de ander. Alleen zo krijg je een band en vinden mensen jouw presentatie echt de moeite waard. Online kun je net zo raken als in het echt. Misschien wel meer. Pak je podium!

[OPDRACHT: Waarin ben jij een expert? Maak een post op social media om jezelf (opnieuw) voor te stellen aan je volgers. Deel daarbij een anekdote waaruit blijkt wat jouw expertise inhoudt. Ga er niet vanuit dat iedereen het zomaar begrijpt. Misschien kun je zelfs live gaan en iets vanachter de schermen delen, dan doe je gelijk vliegreun op met online presenteren. /OPDRACHT]

[Tip: bekijk de video hoe je meer jezelf bent via [XXXXXX](#)]