

COMMUNICATIE

Spreken is communiceren, maar ik heb me eerlijk gezegd nooit een 'communicatiedeskundige' gevoeld. Sterker nog, ik heb nooit goed begrepen wat zo iemand doet. Maar sinds ik een paar keer, min of meer toevallig, met zo'n deskundige gesproken heb, ben ik me gaan realiseren dat ik heus wel wat over communicatie weet of begin te weten. En ik gebruik die kennis zelfs in de lezingen of verhalen die ik hou. (Hoewel het natuurlijk ook andersom is: ik heb die communicatiekennis vanwege de lezingen die ik geef.)

Tekst: *prof. dr. Bas Haring*

Als ik wil dat mijn toehoorders een bepaalde conclusie trekken, dan moet ik die conclusie niet direct, klip-en-klaar-communiceren. Dat is misschien niet conform moderne communicatiekunde, die vaststelt dat je moet beginnen met je conclusie en die regelmatig moet herhalen, omdat je anders je publiek verveelt, maar dat is wel zoals ik het doe. Ik begin meestal met een vraag. Een vraag waarop ik, allicht, het antwoord heus al wel weet, maar dat laat ik zo min mogelijk blijken. Als ik mijn vraag maar duidelijk genoeg stel en vaak genoeg herhaal, dan gaat die vraag goed leven in de hoofden van mijn publiek.

Langzaam en twijfelend probeer ik de vraag te beantwoorden. Is het antwoord misschien A? A is meestal een intuïtief voor de hand liggend, maar ook foutief antwoord. "Nee...", antwoord ik na een tijdje dan. "A kan het antwoord niet zijn." Op naar optie B en vast ook C en D. In dit onderzoekende pad kom ik soms terug op eerdere opties, corrigeer ik mezelf of onderzoek ik nog even iets wat ik vergeten was of leek te zijn. En ten slotte kom ik met een antwoord. Als ik mijn verhaal zorgvuldig heb opgebouwd, voldoende heb getwijfeld, alle opties heb afgewandeld en helder heb geredeneerd, dan is het antwoord dat ik vind, precies hetzelfde antwoord dat mijn toehoorders ook al dachten te vinden. "Zo had ik het precies ook bedacht", denken ze dan. Niet wetende dat ik hen heb voorbereid precies dát antwoord te vinden.

De meeste sprekers – of 'lezinggevers', 'presentatoren', hoe ze je ook noemt – stralen zekerheid uit. Zij weten hoe het zit en het publiek mag daar naar luisteren. Maar als je echt zeker bent van je zaak, dan durf je twijfel uit te stralen. Dan hakkel je soms een beetje of vraag je je af waar je ook al weer was. Dat verkleint de kloof tussen spreker en publiek, maar vooral werkt het. Het werkt in die zin dat je je publiek op die manier de conclusie kunt laten trekken waarvan jij wilt dat-ie betrokken wordt.

Dat is geen wetenschappelijk onderbouwde communicatiekennis, maar ervaringskennis. Mijn ervaringskennis. 🎓



© HIEDI DE GIER

Prof. dr. Bas Haring vindt 'volksfilosoof' een mooie geuzennaam. Op zijn website schrijft hij: "Op een frisse en toegankelijke manier probeer ik wetenschap en filosofie zo uit te leggen dat 't begrijpbaar wordt voor jan en alleman. Via boeken, columns, lezingen en tv. Aan Universiteit Leiden ben ik bijzonder hoogleraar 'publiek begrip van wetenschap' en oprichter van het masterprogramma 'media technology' voor creatieve wetenschap. info@speakersacademy.nl