

*Alexandra Smith*

# RAAKT MENSEN MET VERHALEN

Alexandra Smith spreekt uit ervaring: persoonlijke verhalen zorgen voor emotionele binding. Met haar interactieve lezingen inspireert ze het publiek tot het ontdekken van hun eigen verhaal. ‘Mensen willen na afloop vaak niet meer weg, omdat ze het zo bijzonder vinden.’

**Tekst** Daan Borrel

## Hoe ben je spreker geworden?

“Tijdens de boekpresentatie van mijn debuutroman *Schemervlucht* gaf ik mijn eerste lezing ooit. Ik merkte dat ik goed kon spreken voor publiek. Na de publicatie van mijn tweede boek ‘100 dagen dankbaarheid: dagboek van een zzp’er in crisistijd’ is het balletje goed gaan rollen. Met dit boek wilde ik echt wat doorbreken. Zoveel zelfstandig ondernemers worstelen om rond te komen, maar niemand durfde en durft daar echt eerlijk over te zijn. Ik besloot met de billen bloot te gaan. Het sloeg aan, mensen wilden graag gecoacht worden met hun verhaal en hun business. Al snel werd de doelgroep groter dan zzp’ers.”

“Ik wil mensen een boost geven en dat is ook de insteek van mijn interactieve lezingen. Mensen die een inspirerende spreker willen, kloppen vaak bij mij aan. Ik geef nu al drie jaar inspirerende speeches en ben daarnaast presentatiecoach. Onder andere voor TEDx-sprekers.”

## Waar spreek je over?

“Over storytelling en ondernemerschap. Storytelling vormt droge informatie of een visie om tot een verhaal dat andere mensen raakt. Er zitten waarden en principes in dat verhaal verborgen, dingen die belangrijk voor je zijn, zoals vrijheid en respect. En er zit een tegenslag of probleem in verwerkt. Storytelling slaat goed aan omdat mensen – lezers of een publiek – onbewust op zoek gaan naar gemeenschappelijke waarden. Als een ander hetzelfde belangrijk vindt of ervaren heeft als zij, dan ontstaat er een emotionele band.”

“Ik ben zelf opgegroeid zonder verhalen. Mijn ouders spraken niet graag over hun problematische jeugd. Dat was goed bedoeld. Ze wilden die nare verhalen niet met ons delen. Maar daardoor was het lastig om een emotionele band met ze op te bouwen. Ik voelde me ontheemd en kon me maar moeilijk ergens thuis voelen.”

“Ik realiseer me daardoor des te meer hoe belangrijk persoonlijke en oprechte verhalen zijn. Daarom help ik ondernemers en bedrijven bewust te worden van hun eigen verhaal én deze vervolgens te laten aansluiten bij hun doelgroep. Veel zzp’ers beginnen zomaar, maar je moet goed nadenken over wat je drijfveer is. Waarom doe je dit? En hoe kan je jouw waarden vertalen naar een verhaal of visie die interessant zijn voor jouw doelgroep?”

## Wat is jouw boodschap?

“Streef naar authenticiteit. Ontdek je eigen waarden; wat je vanuit huis of door ervaring hebt meegekregen, wat je belangrijk vindt. Als je die waarden kunt uitstralen, kun je pas echt verbinding maken met je doelgroep. Als ik op het podium sta als spreker, laat ik mezelf zien zoals ik ben. Daar sluiten mensen op aan of niet – ik kan niet de hele wereld raken – maar ik merk dat



mensen het fijn vinden: iemand die zichzelf is en bij wie zij ook zichzelf kunnen zijn.”

“Ze spelen de hele dag al rollen. De wereld is een groot toneelstuk waarin je verschillende rollen vervult. Maar tegelijkertijd leven we in een tijd waarin er veel achter de schermen zichtbaar wordt, denk aan reality-tv. Mensen herkennen verkooppraatjes, de rollen. Ze hebben behoefte aan echte verhalen, aan authenticiteit. Storytelling is daarom waardevoller dan ooit. Ik wil mensen laten voelen dat het een band schept als je praat over wat je belangrijk vindt en wat je tegenslagen waren.”

### Hoe reageert het publiek daarop?

“Altijd positief. Na afloop komen een aantal mensen meestal nog even naar me toe. Ze beseffen zich dat ze een verhaal hebben dat ze óók willen delen. Wie zijn of haar verhaal durft te delen, krijgt verhalen van anderen terug. Als ik aan een groep vertel dat ik in 2013 een rotjaar heb gehad met allerlei tegenslagen, dan deel ik op dat moment mijn kwetsbaarheid maar ook wat ik ervan geleerd heb. Daar haken mensen op in. Ze kunnen zich er beter mee identificeren dan met een plastisch succesverhaal. De weg ernaartoe is veel interessanter.”

### Wat is jouw specialiteit?

“Ik onderscheid me met mijn theaterachtergrond. Ik leer mensen dat ze hun verhaal ook kunnen brengen met gebaren, geluiden, stiltes, visuele dingen, geurtjes of lichamelijke ervaringen. Dat doe ik zelf ook. Zo vroeg ik het publiek laatst om dertig seconden een powerpose aan te nemen. Ook weet ik door acteerlessen dat ik goed ben in improviseren.”

## *‘Ik deel op dat moment mijn kwetsbaarheid’*

“Voor mijn gevoel kan er nooit iets misgaan. Als er iets ‘mis’ loopt, gebruik ik dat gewoon. Het levert nóg leukere lezingen op.”

“Vorig jaar sprak ik bij de zzp-party. Ik had netjes q-cards bij me en een heel verhaal voorbereid. Maar ik merkte dat het publiek na een lange lezing voor mij, nog nauwelijks concentratie over had. Daar moest ik overheen. Voor het oog van het publiek liet ik mijn kaartjes vallen. ‘Jongens, ik had een hele presentatie voorbereid’, zei ik, ‘maar ik ga gewoon iets leuks met jullie doen.’ Dat is improviseren, en daar ben ik goed in.”

### Wat heeft je onlangs nog verrast?

“Ik kreeg een mailtje van iemand die nog geen vijfhonderd meter verderop woont. Hij had ongevraagd mijn boek ontvangen, het was verkeerd bezorgd. In een heel nette mail bood hij aan om het bij me in de brievenbus te gooien zodat ik het opnieuw kon versturen. Eigenlijk bizar dat dit me verrast. Maar er zijn veel mensen die hier niet de moeite voor zouden nemen. De gemakzucht van mensen valt me vaak tegen. Er is veel vanzelfsprekendheid in deze tijd. Mensen hebben niet door hoe goed ze het hebben en wat voor cadeautjes ze allemaal krijgen. Er is veel geklaag. Voor mijn boek 100 dagen dankbaarheid schreef ik elke dag op waar ik dankbaar voor was. Zelfs op rotdagen. Na 100 dagen was ik euforisch. Ik kan het iedereen aanraden!” ■