

De 10 tips voor

Impactvol Presenteren



Spreek vanuit jouw kracht



icm

De 10 tips voor

Impactvol Presenteren

Spreek vanuit jouw kracht

Extra tip:

Print dit 10 tips e-book voor optimaal resultaat

De 10 tips voor Impactvol Presenteren

1^e druk - februari 2015

© 2015, ICM

Uitgever: ICM Publishing

Auteur: Camiel Bernaards

Met medewerking van: Heleen de Groot

Ontwerp: Birgit Schrama, Utrecht

Druk- en bindwerk: Drukkerij Wilco, Amersfoort

Softcover: ISBN 978-90-820502-5-7

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

De 10 tips voor

Impactvol Presenteren

ICM Opleidingen & trainingen

Inhoudsopgave

Voorwoord	7
Tip 1 Durf te presenteren	9
Tip 2 Fouten maken mag	17
Tip 3 Creëer een veilige sfeer	25
Tip 4 Bereid je goed voor	33
Tip 5 Zorg voor een duidelijke structuur	43
Tip 6 Zet je talenten in	53
Tip 7 Presenteer met gevoel	61
Tip 8 Maak contact	69
Tip 9 Spreek met de juiste intentie	77
Tip 10 Vergeet nooit te lachen!	85

Voorwoord

Vind jij het spannend om een presentatie te geven?
Ben je op zoek naar tips om je presentatie te laten slagen?
Wil jij leren hoe je je vertrouwen in jouw presentatie-
vaardigheden vergroot?

In dit boek vind je de handvatten en inzichten om voortaan met plezier en ontspanning een presentatie te geven. Zodat je vol zelfvertrouwen ‘ja’ kunt zeggen als je daarvoor gevraagd wordt.

We bespreken hoe je een presentatie het beste kunt voorbereiden, hoe je vanuit je eigen kracht kunt spreken en hoe je jouw boodschap kunt laten ‘plakken’.

Als je deze 10 tips toepast, zul je niet alleen merken dat je presentaties succesvol zijn, maar ook dat er op een andere manier naar jou gekeken wordt. Je zult waardering en erkenning krijgen.

Wij wensen je veel lees- en presentatieplezier toe en heel veel succes!

ICM Opleidingen & trainingen

Tip 1

Durf te Presenteren

Er zijn twee soorten sprekers. Sprekers die nerveus zijn en sprekers die daarover liegen

- Mark Twain -

Spanning en presenteren: ze horen bij elkaar. Iedere spreker ervaart wel een bepaalde mate van spanning bij het geven van een presentatie.

Presenteren is spannend, omdat we het risico lopen dat we iets fout doen en dat iedereen dit ziet. We zijn bang dat anderen ons negatief zullen beoordelen, misschien wel met rampzalige gevolgen. Bovendien vinden we al snel dat we er helemaal geen talent voor hebben. ‘Wie ben ik nou om iets voor een groep te vertellen?’

Vermijden of durven

Als het om presenteren gaat hebben we zelf een belangrijke keuze te maken: vermijden we het geven van presentaties of durven we juist te presenteren? Waar bevind jij je tussen deze twee uitersten? Zet hieronder eens een streepje waar je *nu* zit. Zet vervolgens een rondje waar je *zou willen* zitten.



Vermijden

Durven

Aan een collega overlaten

Hoe ontstaat vermijdingsgedrag? We hebben allemaal weleens een presentatie gegeven. Tijdens onze studie, voor ons werk of op een bruiloft. Slechts één kleine negatieve opmerking, een door ons negatief geïnterpreteerde blik of het vervelende gevoel van spanning kan er al voor zorgen dat we liever niet meer willen presenteren. Vanaf dat moment besluiten we om presenteren als het even kan te vermijden. Het is niets voor ons. We laten het liever aan een collega over die het wél durft.

Op de korte termijn zorgt vermijding voor een prettig gevoel. Het is de meest effectieve manier om direct van de spanning af te zijn. Op de lange termijn is het gevolg van deze vermijding echter dat onze spanning voor presenteren steeds groter wordt. Deze vermijding kan dan zelfs voor *een flinke deuk in ons zelfvertrouwen* zorgen. Diep van binnen weten we namelijk dat we ervoor weglopen, en dat voelt niet fijn.

Daarom is het tijd. Tijd om actie te ondernemen. Tijd om jezelf op een positieve manier te laten horen. De wereld heeft jouw talent nodig. Deel je kennis en vertel waar jij bevlogen over bent. Durf te presenteren. Nelson Mandela

zei niet voor niets: *'Jezelf kleiner maken dan je bent, dient de wereld niet.'*

Sterker dan de spanning

Door te kiezen voor het geven van presentaties zullen we op de korte termijn spanning ervaren. Dit kan knap vervelend zijn. Maar als we ons daar niet door laten weerhouden, zullen we na het geven van de presentatie voldoening ervaren omdat we sterker zijn geweest dan de spanning. We hebben het overwonnen. *We zijn trots op onszelf*, waardoor ons zelfvertrouwen toeneemt.

Stel nou dat presenteren makkelijk was. Dat iedereen zonder problemen een presentatie kon geven. Zou het dan ook zoveel voldoening geven als het lukt? Juist door de spanning kan de voldoening ontstaan!

Deel je kennis en vertel waar jij bevlogen over bent

Een positieve ervaring zorgt ervoor dat we het de volgende keer misschien zelfs al een beetje leuk gaan vinden. Dit is het begin van een positieve spiraal. Stap voor stap gaan we steeds meer plezier ervaren bij het geven van presentaties.

Een reëel beeld

Een van de belangrijkste redenen waarom mensen presenteren spannend vinden is dat ze hun *eigen prestatie onderschatten*. Ze zijn er onzeker over. Dit komt doordat ze in hun hoofd een beeld creëren dat niet overeenkomt met de werkelijkheid. Ze zijn vrijwel altijd te streng voor zichzelf.

Door presentaties te vermijden, houden we dat beeld over onszelf in stand, omdat we onze gedachten niet kunnen toetsen aan de werkelijkheid. Door wel te presenteren, daar feedback op te vragen en eventueel gebruik te maken van een camera krijgen we daarentegen wel een reëel beeld.

Wat het gevolg kan zijn van een irreëel beeld van onze eigen prestatie blijkt uit het volgende waargebeurde voorbeeld.

Een vrouw vertelde dat ze al zeker twintig jaar geen presentatie meer gegeven had. Op haar werk liet ze het altijd over aan haar directe collega en zelfs toen haar dochter ging trouwen, heeft ze toch maar geen toespraak gehouden. Volgens haar was de oorzaak hiervan dat ze twintig jaar geleden na het geven van een presentatie voor tachtig personen op een paar

evaluatieformulieren had gezien dat mensen het niet goed vonden. Dit was voor haar de reden om het te gaan vermijden. Op de evaluaties stonden toch zeker wel drie of zelfs vier negatieve opmerkingen. Waar ze echter geen aandacht voor had, was dat de andere zesenzeventig of zevenenzeventig dus positief waren.

Wat zou er gebeurd zijn als zij er anders naar had gekeken?

Ga stap voor stap

Het effect van durven presenteren is dat we steeds meer ervaring opbouwen. We zijn zichtbaar en anderen gaan ons positiever beoordelen. Als we ontspannen willen leren presenteren, is het dus essentieel dat we vanaf nu zo veel mogelijk presentaties gaan geven.

Juist door de spanning kan de voldoening ontstaan

Het is goed om te beseffen dat het soms ook kan tegenvallen. Ook presenteren leren we met vallen en opstaan. Laat je dus niet afschrikken als het een keer minder goed gaat. Misschien voelt het niet zo, maar ook dit is een stap vooruit. *Ga stap voor stap te werk en stel jezelf prikkelende, maar haalbare doelen.*

Kijk nu nog eens naar de lijn met aan de ene kant 'vermijden' en aan de andere kant 'durven'. Ben je al iets opgeschoven in de richting van het door jou getekende rondje?

Rondreis

Presenteren is als een rondreis. De voldoening zit in de ervaring van het reizen, niet zozeer in het bereiken van een eindbestemming. Ontspannen presenteren leer je stap voor stap. En de eerste daarvan is: durf te presenteren. Of het nu een afscheidsborrel van een collega is of een presentatie bij een klant: elke kans om te spreken zorgt ervoor dat we onze presentatievaardigheden verder ontwikkelen. We leren omgaan met de spanning en ervaren de voldoening die we na afloop krijgen.

Aarzel dus niet als de kans om het woord te nemen zich voordoet. Mensen zullen je erom waarderen en je zelfvertrouwen zal groeien. *Ga jij de uitdaging aan?*

Tip 2

Fouten maken mag

In ons dagelijks leven hebben we vaak het gevoel dat we moeten laten zien hoe goed en perfect we zijn. Zowel op ons werk als privé willen we liever niet toegeven dat we het ook weleens niet weten of dat we soms fouten of vergissingen maken. Dit is iets wat verborgen dient te blijven. Facebook is hier een schitterend voorbeeld van. We zetten er meestal alleen de zonnige kant van ons leven op. Best begrijpelijk, want *successen zijn veel leuker dan mislukkingen*.

Na het lezen van de vorige tip, *Durf te presenteren*, weten we dat durven presenteren dé manier is om er steeds beter in te worden. Ook weten we dat positieve ervaringen ons gaan helpen om met meer plezier en ontspanning te presenteren.

Maar wacht eens even! We lopen natuurlijk ook het risico dat het *niet goed* gaat. Wat als we iets fout doen? Werkt het dan niet juist averechts?

Om daar antwoord op te geven, willen we je vragen om na te denken over de volgende twee stellingen:

Stelling 1

Een presentatie moet perfect zijn en het publiek mag niets merken van spanning, aarzeling of onzekerheid.

Stelling 2

Toehoorders van een presentatie zitten vooral te wachten op een authentiek en bevlogen verhaal waarin passie belangrijker is dan perfectie.

Met welke stelling ben jij het (het meest) eens?

De mensen die het eens zijn met stelling 1 vinden over het algemeen dat ze absoluut geen fouten mogen maken. Als ze zich verspreken, kunnen ze van slag raken en als ze iets vergeten, vinden ze dat heel vervelend. Bovendien denken ze vaak dat het publiek ziet dat ze zenuwachtig zijn en dat dit *afbreuk doet aan hun professionaliteit*.

Deze druk maakt presenteren behoorlijk stressvol. Hierdoor voelt het geven van een presentatie eerder als een overlevingsstrijd dan als een mogelijkheid om anderen te inspireren.

Stelling 2 komt overeen met onze visie op presenteren. Het belangrijkste is dat je jezelf durft te zijn, dat je vanuit jouw kracht presenteert. En dat je enthousiast over je verhaal bent.

Tegelijkertijd is stelling 1 zo herkenbaar... Wie wil er nu niet perfect overkomen? Als dit ook voor jou het geval is,

dan kan het je helpen om op een andere manier te kijken naar het maken van fouten.

Perfectie schept afstand

Achteraf blijkt dat niemand in de zaal opgemerkt heeft dat we iets vergeten zijn. Wij zijn immers de enige die weten wat we vooraf bedacht hadden. Ook zijn we zelf vaak de enige die het erg vindt dat we tijdens het presenteren een fout hebben gemaakt. Sterker nog, het publiek waardeert ons vaak om onze fouten, het maakt ons namelijk menselijk. Door fouten kunnen anderen zich met ons identificeren, want iedereen herkent in zichzelf hoe spannend het is om een presentatie te geven. Het publiek vindt het eigenlijk nooit erg dat er iets misgaat, het gaat er vooral om hoe we het vervolgens oplossen.

Vaak voelen we ons kwetsbaar op het podium en hebben we het gevoel dat we dat moeten verbergen. Maar juist als we onze kwetsbaarheid openlijk durven tonen, ontstaat verbinding met het publiek. *Perfectie staat veel te ver af van de dagelijkse werkelijkheid.* Het schept afstand, waardoor er minder verbinding is, en verbinding is juist de basis voor een succesvolle presentatie.

Zonder verbinding kan een boodschap niet overgedragen worden. Het publiek komt voor ons authentieke verhaal waarin de passie belangrijker is dan perfectie, zoals in stelling 2. Mensen kijken nu eenmaal liever naar mensen dan naar robots.

Een spreker hoeft niet alles te weten. Een spreker mag zenuwachtig zijn. Een spreker mag fouten maken. Mensen willen geen ego of arrogantie op het podium. Dat roept weerstand op. Ze willen iemand die laat zien dat hij een risico neemt en ze begrijpen ook wel dat het spannend is.

Met kwetsbaarheid tonen bedoelen we niet dat we moeten vertellen hoe moeilijk we het allemaal vinden. Kwetsbaarheid mag dan ook geen middel zijn om een goede presentatie te geven. Het gaat er vooral om dat we onszelf durven te laten zien, dat we nieuwe dingen durven uit te proberen en dat we fouten durven te maken.

Kwetsbaarheid

In trainingen geven mensen regelmatig aan dat ze af willen van hun kwetsbaarheid. Soms is het zelfs een van de leerdoelen. Ze zijn er heel erg hard tegen aan het vechten. Ze zien het als een zwakte en denken dat

het niet helpt bij het geven van een goede presentatie. Daarom proberen ze overdreven zeker over te komen. Los van het feit dat dit niet bij hen past, gaan ze voorbij aan hun natuurlijke kracht om kwetsbaarheid te tonen. Het is moedig om kwetsbaarheid te accepteren en je er niet langer voor te schamen. Het vergroot je zelfvertrouwen.

Zonder verbinding kan een boodschap niet overgedragen worden

Onder kwetsbaarheid schuilt vertrouwen, onder onkwetsbaarheid schuilt angst.

Het nut van perfectionisme

Natuurlijk willen we hier niet mee zeggen dat perfectie niet goed is en dat we het maar gewoon fout moeten doen. Zeker niet. Perfectionisme heeft ook een belangrijke functie. Het zorgt er immers voor dat we regelmatig bovengemiddelde prestaties leveren. We mogen hier trots op zijn en in veel beroepen is perfectie zelfs essentieel. Wat we hier wel willen zeggen is dat *doorgeslagen perfectionisme*, zoals geen fouten mogen maken van onszelf, ons bij het geven van een presentatie ook in de weg kan zitten.

De Nieuw-Zeelandse schrijfster Katherine Mansfield heeft de oplossing simpel en mooi verwoord: *‘Als we niet meer te zwaar tillen aan onze gebreken dan hebben we er ook geen angst meer voor. Het is ontzettend belangrijk om om onszelf te lachen.’*

In de praktijk

Natuurlijk is dit niet een knop die we van de ene op de andere dag kunnen omzetten. Wel kun je na het lezen van deze tip anders gaan kijken naar het maken van fouten en naar kwetsbaarheid. Bewustwording is de eerste stap. Je leerdoel is dan eerder om kwetsbaarheid te accepteren in plaats van ervan af te willen.

Je zult ervaren dat elke stap in deze richting gaat helpen om met meer ontspanning en plezier te presenteren. Je mag je masker afdoen en het publiek laten genieten van de persoon die jij bent!

Graag sluiten we af met een uitspraak van de beroemde schrijver Oscar Wilde, die je wellicht kan inspireren om op een nieuwe manier met ‘fouten’ om te gaan:

‘Experience is simply the name for all our mistakes.’

Tip 3

Creëer een veilige sfeer

Stel je voor: je bezoekt een groot congres met een aantal prominente sprekers. In de zaal zitten een paar honderd mensen en jij zit ergens op de vierde rij. De eerste spreker van de dag komt op en begint zijn presentatie met een vraag die hij specifiek aan jou stelt. Hoe zou je dat vinden?

De meeste mensen vinden dit niet prettig. Dit heeft te maken met *veiligheid*. De setting en het moment zijn niet veilig genoeg om één persoon in de zaal een vraag te stellen. Doordat de spreker dit te snel doet, ontstaat een gevoel van onveiligheid. Andere mensen in het publiek worden bang dat ze straks ook zo'n vraag krijgen en zullen niet ontspannen kunnen luisteren.

Vechten, vluchten of bevriezen

Als we ons onveilig voelen, kunnen we op *drie manieren* reageren: vechten, vluchten of bevriezen. Alle energie gaat naar een van deze reacties, waardoor we tijdelijk minder helder kunnen denken. Als er gevaar is, helpt dit ons om te overleven. Erg nuttig dus. In het bovenstaande voorbeeld zullen de meeste mensen vluchten. Iedereen zal waarschijnlijk een andere kant op kijken in de hoop dat de spreker hem of haar niet uitkiest.

We leren het beste in een veilige, ontspannen sfeer, omdat we dan openstaan voor de boodschap van de spreker. Alleen als we ontspannen zijn, kunnen we onze aandacht richten op de boodschap.

De vijf aandachtspunten

Naast dat die ontspannen sfeer belangrijk is voor het publiek helpt het natuurlijk ook de spreker. De volgende vijf aandachtspunten kunnen helpen bij het creëren van zo'n veilige omgeving voor onszelf en het publiek:

1. De setting

Het begint met de setting. In een kleine, gezellige ruimte waar de stoelen in een halve cirkel of u-vorm staan is het makkelijker om veiligheid te creëren dan in een grote, afstandelijke zaal waar de stoelen in rijen achter elkaar staan.

Als je er invloed op hebt, zorg er dan voor dat er in ieder geval zo min mogelijk afstand is tussen jou als spreker en je publiek. Nodig de mensen uit om *vooraan* te komen zitten wanneer de eerste rijen leeg zijn. Net als bij het vertellen van een spannend kampvuurverhaal moet het publiek dichtbij zijn.

Om ervoor te zorgen dat de aandacht van het publiek naar de spreker gaat, is het belangrijk dat hij of zij bij voorkeur in het *midden van de zaal* kan staan. Eventuele hulpmiddelen zoals PowerPoint of een flipover staan links en/of rechts van het midden. In de meeste zalen staat PowerPoint centraal in het midden en de spreker staat ernaast. *Het hulpmiddel kan dan leidend worden in plaats van de spreker.* Informeer vooraf naar de gebruikelijke setting op de locatie en help de organisatie door hen vooraf te informeren over jouw wensen.

We leren het beste in een veilige, ontspannen sfeer, omdat we dan openstaan voor de boodschap van de spreker

2. Het publiek geruststellen

Onze toehoorders hebben terechte stilzwijgende vragen, zoals: *‘Wat heb ik aan deze presentatie?’* en: *‘Waarom zit ik hier?’* Door te weten wat het publiek wil en door vrij snel te benoemen wat de presentatie de mensen in de zaal gaat opleveren, worden ze gerustgesteld. Ze weten dan dat ze hun tijd nuttig besteden. Vertel je publiek bijvoorbeeld wat ze zullen leren en welke voordelen ze hierdoor zullen ervaren. Of voor welke problemen jij oplossingen gaat aandragen.

3. *Interactie stimuleren*

Veel presentaties zijn eenrichtingsverkeer. De spreker vertelt zijn verhaal en het publiek luistert. Dit maakt presenteren spannend, omdat we niet weten wat er in ons publiek omgaat. Door op een veilige manier interactie met het publiek te creëren, kunnen we zorgen voor ontspanning, veiligheid en betrokkenheid.

We kunnen interactie met het publiek stimuleren door vragen te stellen waar het publiek makkelijk op kan reageren door de hand op te steken. Denk hierbij aan vragen als: ‘Wie van jullie werkt er al meer dan tien jaar bij dit bedrijf?’, of ‘Wie is er vanmorgen met de trein gekomen?’ Als de spreker bij elke vraag zelf zijn hand ook opsteekt, snapt het publiek automatisch wat de bedoeling is. Het geeft dan niet of de vraag ook van toepassing is op de spreker zelf, het publiek begrijpt dat hij zijn hand opsteekt als voorbeeld.

Een andere krachtige manier om interactie te stimuleren is door mensen in de zaal onderling kort ervaringen te laten uitwisselen. Als spreker kun je hierbij door de zaal lopen en vervolgens in de rest van je verhaal aansluiten op wat je hebt gehoord. Het publiek wordt op deze manier *actief* betrokken, waardoor veiligheid ontstaat. Deze interactie zorgt ervoor dat we als spreker veel meer

tussen de groep staan, in plaats van alleen vóór de groep. Het publiek zal hierdoor eerder in ons verhaal meegaan.

4. *Vragen waarderen*

We kunnen natuurlijk ook vragen uit het publiek verwachten. Waardeer deze vragen. Ze maken jouw presentatie leuk, interactief, spannend en sprankelend. Het betekent ook dat het publiek goed oplet en betrokken is. Vragen geven de mogelijkheid om het onderwerp verder te verkennen.

Behandel vragenstellers altijd op een aangename manier. Ook als de vraag betrekking heeft op iets wat jij al eerder besproken hebt. Voorkom het gebruik van zogenaamde *komma-sukkel-zinnen*. Een voorbeeld van een komma-sukkel-zin is: ‘Zoals ik net al besproken heb, bestaat het bedrijf uit vijf afdelingen’. Het publiek krijgt het gevoel dat de spreker achter dit antwoord denkt: ‘sukkel’. Het gevolg hiervan is dat andere mensen bang worden om ook ‘domme vragen’ te stellen. Hierdoor ontstaat onveiligheid en lopen we het risico dat mensen waardevolle vragen niet stellen. Een betere reactie is bijvoorbeeld: ‘Goed dat je verheldering vraagt. Het bedrijf bestaat uit vijf afdelingen.’

5. Authenticiteit

Er ontstaat pas echt veiligheid als we onszelf durven te zijn op het podium, als we authentiek durven zijn. Door gebruik te maken van onze talenten en te durven lachen om onze gebreken. Mensen voelen zich veilig bij mensen met wie ze zich kunnen identificeren. Niemand is perfect en hoe meer we dat durven te laten zien, hoe sympathieker het publiek ons zal vinden.

Ten slotte

Het mag duidelijk zijn dat het creëren van een veilige sfeer een uitermate belangrijk onderdeel is van het geven van een succesvolle presentatie. Want als deze juiste sfeer er is, ontstaat er eenheid, onderlinge verbondenheid. Dan kan de presentatie nauwelijks stuk. En zullen alle aanwezigen ongetwijfeld het meeste leren, optimaal van de uitwisseling genieten en samen terug kijken op een waardevolle tijdsbesteding. Ervaar het zelf maar, je kunt het zeker!

Tip 4

Bereid je goed voor

Een goede voorbereiding is het halve werk. Voor het geven van een presentatie is deze uitdrukking een *understatement*. Voor presenteren geldt dat een goede voorbereiding zelfs veel meer dan het halve werk is.

Naast dat het ervoor zorgt dat we *weten* waarover we gaan spreken, helpt een goede voorbereiding namelijk ook om met meer *ontspanning* te presenteren. Het geeft *vertrouwen*. En dat kunnen we goed gebruiken op het moment dat we voor een groep staan. Daarom is het essentieel dat we de *tijd vrijmaken* om ons goed voor te bereiden.

Tijd vrijmaken voor een gedegen voorbereiding geeft ook aan dat we de tijd van het publiek serieus nemen. Als veertig mensen een halfuur vrijmaken om naar jouw presentatie te luisteren, zou het weinig respectvol zijn om daar zelf geen voorbereidingstijd in te willen steken.

Zorgvuldig nadenken

Sommige mensen beginnen hun voorbereiding met het openen van PowerPoint. Ze openen de eerste slide en beginnen met typen. Ook kan het zijn dat ze een bestaande presentatie pakken en deze gaan herschrijven. Dit resulteert geregeld in een saaie en afstandelijke

standaardpresentatie. Zowel de spreker als het publiek hoopt in zo'n geval dat het zo snel mogelijk voorbij is.

Hoe begin je dan wel? Om tot een succesvolle presentatie te komen, is het belangrijk om tijdens de voorbereiding zorgvuldig na te denken over de volgende vier punten:

1. *Het doel*

Denk na over het doel van de presentatie. Als we ons bewust zijn van het doel dat we willen bereiken, is de kans dat dit lukt vele malen groter. In zakelijke presentaties kunnen we grofweg drie doelen onderscheiden:

- *Informeren – Het publiek weet na afloop wat zonne-energie is.*
- *Overtuigen – Het publiek ziet in dat zonnepanelen in vele opzichten interessant zijn.*
- *Activeren – Het publiek gaat daadwerkelijk zonnepanelen aanschaffen en deze gebruiken.*

Om het hoofddoel *activeren* te bereiken kan het nodig zijn om ook de subdoelen *informeren* en *overtuigen* te bereiken. Er kan dus sprake zijn van meerdere subdoelen, maar er is altijd één hoofddoel.

Veel presentaties die bedoeld zijn om te activeren blijven steken bij informeren en overtuigen. De stap naar activeren vinden we vaak moeilijk. Om bij het voorbeeld van de zonnepanelen te blijven, kan het handig zijn om de bezoekers nadat ze geïnformeerd en overtuigd zijn te vragen wie er een zonnepaneel wil aanschaffen. Maak het deze mensen dan makkelijk en noteer direct hun gegevens.

**Voor presenteren geldt dat een
goede voorbereiding zelfs veel meer
dan het halve werk is**

2. De doelgroep

Als we niet weten voor wie we presenteren, dan is de kans groot dat we de plank misslaan. Het maakt bijvoorbeeld nogal verschil of we te maken hebben met een publiek van beginners of van experts. In het eerste geval zullen we veel tijd moeten nemen om basisbegrippen uit te leggen, in het tweede geval kunnen we deze overslaan. Daarom is het belangrijk om tijdens de voorbereiding een goed beeld te krijgen van wie er in het publiek zitten. Door ons van tevoren te verdiepen in de verwachtingen van de mensen in de zaal, kunnen we ons verhaal daarop toespitsen.

Ook moeten we bij ons taalgebruik en kledingkeuze rekening houden met de doelgroep. We zullen voor een presentatie bij een bank waarschijnlijk andere kleding aan doen dan bij een ‘internet startup’. Ons taalgebruik passen we aan op het taalgebruik van de mensen in de zaal. We moeten ons bijvoorbeeld afvragen of het mogelijk is om vaktermen te gebruiken of niet. Daarbij is het belangrijk om rekening te houden met het publiek, maar wel onze eigenheid te behouden.

3. De context

Wat is het grotere plaatje waarbinnen de presentatie plaatsvindt? Zijn de mensen in de zaal positief, negatief of neutraal gestemd over het onderwerp? Als het een gevoelig onderwerp is, moeten we daar rekening mee houden.

Ook kan de context van de dag invloed hebben op onze presentatie. Als er meerdere sprekers zijn, dan is het goed om te weten wie er voor en na ons spreken. Als laatste spreker hebben we bovendien te maken met een andere energie dan als eerste spreker. Ook dit is dus handig om in de voorbereiding alvast uit te zoeken. Staan we als laatste spreker aan het einde van een lange dag ingepland, dan zullen we ons verhaal bij voorkeur kort

en interactief willen houden. En zullen we er extra voor moeten zorgen dat het boeiend is.

4. *Het onderwerp*

Ga eerst *brainstormen* over het onderwerp. Schrijf in kernwoorden alles op wat je te binnen schiet. Leg jezelf hierbij geen beperkingen op. Alles is goed. Creativiteit laat zich niet dwingen. Daarom kan het helpen om het papier met ideeën na de brainstorm aan de kant te leggen en iets anders te gaan doen. De meeste geniale inzichten en ideeën ontstaan vaak in de dagen na de brainstorm. Tijdens het sporten, net voor het slapengaan, onder de douche of op andere onverwachte momenten. Begin daarom op tijd met voorbereiden, zodat je hier gebruik van kunt maken.

Een goede voorbereiding geeft vertrouwen

Als we voldoende informatie over het onderwerp hebben, moeten we keuzes gaan maken. Alleen de informatie die echt nodig is om het doel te bereiken, komt in de presentatie. Daarbij geldt: *less is more*.

Kaartjes

Veel sprekers zijn bang dat ze een black-out zullen krijgen. Een manier om dat te voorkomen is het gebruik

van kaartjes. Op deze kaartjes schrijven we een aantal kernwoorden die ons bij een eventuele black-out helpen om de draad weer op te pakken. Zet op deze kaartjes geen hele zinnen. Dit zorgt ervoor dat we gaan voorlezen. Bovendien maakt het de kaartjes minder overzichtelijk, waardoor we op het moment suprême niet kunnen vinden wat we nodig hebben. Kies voor *stevige kaartjes* op maximaal A5 formaat.

Oefening baart kunst

Een ander onderdeel van de voorbereiding is oefenen. Door dit thuis hardop te doen, kom je erachter of je binnen de tijd blijft. Mensen die ruim over de tijd heen gaan, hebben meestal niet hardop geoefend. *Spreken gaat namelijk langzamer dan lezen*. Oefen dus hardop en neem de tijd op.

Tot slot is het belangrijk dat je op tijd aanwezig bent – een halfuur vóór de presentatie en zo mogelijk zelfs eerder. Op die manier kun je alle hulpmiddelen testen en alvast wennen aan de zaal. Het publiek komt nu bij jou op bezoek en niet andersom. Dat geeft meteen een betere start.

Een goede voorbereiding is dus meer dan het halve werk. Neem daarom de tijd hiervoor en oefen je presentatie

van tevoren. Op die manier zorg je ervoor dat jouw presentatie gaat slagen. Om met de woorden van de Amerikaanse uitvinder Alexander Graham Bell te spreken: *‘Voorbereiding is de sleutel tot succes!’*

Tip 5

Zorg voor een
duidelijke structuur

*Los is los en vast is vast
Het leven is vloeibaar,
Met een enkel houvast*

Onze toekomst is een mysterie. Hoe een situatie precies gaat lopen, weten we gewoonweg niet. En dit zal altijd zo blijven.

Maar toch zoeken we naar een vorm van houvast. Een vorm van zekerheid, een vorm van structuur.

Zo is het ook bij het geven van presentaties, want net als in boeken is het prettig als we daarbij gebruikmaken van een duidelijke structuur. Het publiek kan op deze manier de presentatie beter volgen. Hierdoor komt de boodschap beter over en is *de kans op het bereiken van ons doel groter*.

Een ander groot voordeel van een duidelijke structuur is dat het *ons rust geeft*. Door de inhoud in een simpele structuur te gieten, krijgen we nog meer vertrouwen in de presentatie.

In dit hoofdstuk beschrijven we een veelgebruikte presentatiestructuur. Het is niet de enige structuur die werkt, maar wel een van de doeltreffendste.

De presentatiestructuur is:

Kop – Romp – Staart

Hierbij neemt de kop 5-10% van de tijd in, de romp 80-90% en de staart 5-10%. Bij een presentatie van 20 minuten duren de kop en de staart dus maximaal 2 minuten per stuk. De romp duurt dan 16 minuten.

De kop: een goed begin

Het publiek bepaalt razendsnel of het wel of niet wil luisteren naar onze presentatie. Is dit eerste oordeel negatief, dan is het erg lastig om deze mensen alsnog enthousiast te krijgen. Daarom is het heel belangrijk om goed te beginnen.

Start daarom met een *ijsbreker*. De keuze voor een ijsbreker is afhankelijk van het publiek, het doel, de context en natuurlijk van de spreker. Een goede ijsbreker zet het publiek bijvoorbeeld op scherp, is leuk, zet het publiek aan het denken, inspireert, verbindt of speelt in op de actualiteit.

Een ijsbreker kan bijvoorbeeld een anekdote, een grapje of een vraag zijn. Bij het stellen van een vraag kunnen we het beste kiezen voor een simpele vraag. Laat het publiek

de vraag beantwoorden door het opsteken van de hand of door te gaan staan. Stel dat iemand verstelbare tafels verkoopt waar je zowel aan kunt zitten als kunt staan. De verkoper kan zijn presentatie dan beginnen met de vraag: *‘Wie van jullie zit er op zijn werk meer dan vijf uur per dag achter de computer?’* En zijn verhaal dan vervolgen met: *‘Uit onderzoek blijkt dat lang achter elkaar zitten op termijn negatieve gevolgen voor uw gezondheid heeft. Gelukkig is de oplossing simpel.’*

Kijk voor inspiratie over ijsbrekers eens naar de start van TED Talks (deze inspirerende presentaties zijn te vinden op www.ted.com).

Als het publiek ons nog niet kent, stellen we ons na de ijsbreker kort voor. Daarna vertellen we wat het publiek aan onze presentatie heeft, hoe lang de presentatie duurt en wanneer er vragen gesteld mogen worden (aan het eind of tussendoor).

De kracht van de romps

In de romps vertellen we gestructureerd de informatie die nodig is om ons doel te bereiken. Het is hier belangrijk om niet te veel te willen vertellen. Als spreker zijn we namelijk enthousiast over het onderwerp en we weten er veel van af. Het risico hiervan is dat we ons doel

voorbijgeschieten doordat we ons publiek overladen met informatie.

Voorbeelden en anekdotes verlevendigen de romps van een presentatie en geven structuur. Ook voor de romps zijn, afhankelijk van het doel, verschillende structuren te bedenken. Een paar voorbeelden hiervan zijn:

- De chronologische structuur (verleden – heden – toekomst)
- Vraag (of stelling) – argumenten voor – argumenten tegen – conclusie
- Huidige situatie – gewenste situatie – oplossing
- Verschijnsel – verklaringen hiervoor

De staart is beslissend

Iedereen kent wel van die presentaties die eindigen met: ‘Dat was het, zijn er nog vragen?’ of ‘Dit is het eind van mijn presentatie, bedankt voor jullie aandacht.’

Hoewel er feitelijk niets mis is met zo’n afronding, is het wel een gemiste kans. Het slot van een presentatie kan namelijk hét verschil maken tussen een gemiddelde en een geweldige presentatie.

In een documentaire zegt de theatermaker Herman van Veen hierover:

‘Ik verdom het in de laatste seconden te verliezen. Beginnen is oké, de rust is oké, maar de wedstrijd win je pas in de allerlaatste seconden. De mensen gaan naar huis met het laatste beeld, met het laatste woord, dat is waar het echt om gaat.’

Beslis jij net als Herman van Veen ook de wedstrijd in de laatste seconden?

Door de inhoud in een simpele structuur te gieten, krijgen we nog meer vertrouwen in de presentatie

Er zijn heel veel verschillende manieren om dit te doen. De keuze die je maakt, is afhankelijk van je eigen manier van presenteren, het publiek en het doel dat je wilt bereiken. Je kunt bijvoorbeeld afronden met een beeld dat precies de boodschap van jouw presentatie weergeeft. Of je sluit af met een slogan waarin de kernboodschap van je verhaal naar voren komt en die gemakkelijk in de hoofden van je toehoorders blijft hangen. Het is ook mooi om het verhaal rond te maken door terug te komen op het begin. Hoe dan ook: het laatste woord, het laatste

beeld is waar je publiek de zaal mee uit loopt. Dit is wat ze blijft. Besteed hier dus voldoende aandacht aan in de voorbereiding.

Extra structuur

We kunnen ook structuur aanbrengen door onze positie op het podium. Stel, we geven een presentatie over een mogelijke verhuizing van ons bedrijf. Om het publiek te overtuigen, presenteren we drie redenen waarom het beter is om te verhuizen. Reden één vertellen we aan de linkerkant van het podium, reden twee in het midden en reden drie aan de rechterkant. Door deze posities te kiezen, creëren we extra structuur.

Je zou eens moeten weten...

Vaak kijken we met grote bewondering naar diegenen die op het podium staan. Het lijkt alsof ze alles zo (met volledig gemak) uit hun mouw schudden. Echter, niets is minder waar.

Alle grote sprekers, artiesten, musici hebben er vele jaren van oefening op zitten. Je zou eens moeten weten! Ooit zijn ze begonnen met de eerste stap en gaandeweg hebben ze zich verder ontwikkeld. En ze werken allemaal vanuit een structuur.

Dus zorg voor structuur in je presentatie, want dan vergroot je de kans aanzienlijk dat jij je doel bereikt. Het publiek kan je verhaal makkelijker volgen en zelf kun je het beter onthouden. Hoe overzichtelijker je verhaal, hoe meer ontspanning en plezier er ontstaan, zowel voor jezelf als voor je publiek!

Tip 6

Zet je talenten in

Als we aan een appelboom vragen om peren te produceren, kan hij nog zo z'n best doen, maar het zal nooit wat worden. Een appelboom moet appels maken en een perenboom is bestemd om peren te maken.

- Bron: De Creatiespiraal -

Ditzelfde principe geldt ook voor ons. Door vooral gebruik te maken van onze *talenten* is het voor iedereen mogelijk om ontspannen te presenteren. Als we echter iemand met andere talenten proberen na te doen, zal dat niet lukken. Het publiek wil onze unieke talenten zien en niet een imitatie van een ander.

Stel dat een collega een enorme prater is en de ene anekdote na de andere uit zijn mouw schudt. Moeten wij dan ook meteen proberen om zoveel anekdotes in onze presentatie te verwerken? Nee! Zeker niet. Voor anekdotes gaan ze wel naar die collega.

Ze komen juist naar jou omdat jij iets anders te bieden hebt. Bijvoorbeeld veel kennis van zaken: als jij iets presenteert, heb je het tot op de bodem uitgezocht. Het publiek weet dat het kan vertrouwen op jouw expertise. Als dit het geval is, maak daar dan gebruik van en benoem je expertise.

Talenten achterhalen

Hoe komen we erachter wat onze (presentatie)talenten zijn? Soms is het probleem dat onze talenten voor ons zo vanzelfsprekend zijn dat we ze niet meer herkennen. Als mensen aangeven dat we bijvoorbeeld betrouwbaar overkomen, dan denken we: dat is toch logisch, dat is toch geen talent? *Juist als we dit denken, hebben we een talent te pakken.*

Om onze talenten te achterhalen hebben we dus *hulp van anderen* nodig. Vraag daarom feedback aan het publiek. Als dat nog te spannend is, kan het helpen om in eerste instantie een paar bevriende collega's uit te nodigen om feedback te geven.

Bij het ontvangen van feedback is het belangrijk om in het achterhoofd te houden dat feedback altijd de *persoonlijke interpretatie* van de feedbackgever is. Het kan dus voorkomen dat de ene persoon onze manier van presenteren levendig en enthousiast vindt, en de andere juist monotoon en saai. Het is daarom nuttig om meerdere mensen om feedback te vragen, zodat je een volledig beeld krijgt.

Bedank de feedbackgever, vraag verheldering als dat nodig is, maar ga er nooit over in discussie. Dit kan er

namelijk voor zorgen dat de feedbackgever de volgende keer liever geen feedback meer geeft en daarmee missen we een kans om te leren.

Het publiek wil jouw unieke talenten zien en niet een imitatie van een ander

Positieve feedback

Maak het geven van feedback makkelijk voor het publiek. Dit kunnen we doen door te vragen om op een blaadje te zetten wat ze goed vonden gaan en wat beter kan. Op die manier kunnen ze ons na afloop deze feedback eenvoudig cadeau geven door het blaadje te overhandigen. Vraag bij feedback altijd eerst naar positieve punten en vervolgens naar verbeterpunten. Veel mensen denken namelijk dat ze ons vooral helpen door te vertellen wat we beter kunnen doen. Wat we goed doen wordt daarbij vaak achterwege gelaten, want dat kunnen we immers al.

Niet alleen de feedbackgever is vooral gericht op de verbeterpunten. Dit geldt ook voor de ontvanger. Die zegt dan bijvoorbeeld: 'Ja, ja, leuk hoor al die complimentjes, maar vertel me nu maar wat ik beter moet doen!' *Is dit herkenbaar?*

Als dat zo is, probeer het dan de volgende keer eens precies andersom te doen en geef de meeste aandacht aan de positieve feedback. Hieruit kunnen we namelijk onze unieke talenten afleiden. Door feedback te vragen, zien we vanzelf welke talenten *elke keer weer terugkomen*. Dit zijn de talenten waar ons publiek voor komt. Ga deze dus zo veel mogelijk inzetten. We hoeven hier overigens vaak weinig moeite voor te doen, omdat het eigenlijk vanzelf gaat.

Chris Andersen, de drijvende kracht achter de wereldberoemde TED Talks, vertelt hierover in zijn eigen TED Talk ‘What makes a great talk great’. Hij zegt: *‘Een spreker moet tijdens een presentatie zo veel mogelijk zichzelf zijn. De spreker moet het verhaal vertellen zoals hij het aan zijn broer of zus zou vertellen.’*

Een paar voorbeelden

Wellicht mag het woord ‘talenten’ zoals we dat hier bedoelen voor sommigen nog meer worden verduidelijkt. Daarom geven we hier een lijst met enkele voorbeelden van talenten die we kunnen inzetten tijdens presentaties: uitnodigend, rustig, prettige stem, duidelijk, ontspannen, charismatisch, inspirerend, enthousiast, kundig, gedegen, betrouwbaar, vriendelijk, praktisch, bevlogen, goede verteller, humoristisch et cetera.

Vraag: Welke talenten zijn op jou van toepassing?

Onze presentatie filmen

Een andere effectieve manier om onze (presentatie) talenten te achterhalen is het *terugzien* van onze eigen presentatie. Door onze presentatie te filmen, kunnen we met eigen ogen zien of wij hetzelfde zien als de feedbackgevers. Dit helpt niet alleen bij het achterhalen van onze talenten. Het zorgt er ook voor dat we een reëel beeld krijgen van onze eigen prestatie. Aangezien we meestal veel te streng zijn voor onszelf, kan dit erg goed helpen om met meer ontspanning te presenteren.

**Juist als een vaardigheid voor ons
vanzelfsprekend lijkt, hebben we
een talent te pakken**

Deepak Chopra

Samengevat komt het er dus op neer dat we door feedback te vragen aan het publiek er achter kunnen komen wat onze unieke (presentatie)talenten zijn. Van sommige talenten zijn we ons misschien al bewust, andere zullen nieuw voor ons zijn. Hoe dan ook, maak gebruik van je talenten in je presentaties. Door deze talenten in te zetten, kun je jezelf onderscheiden – door jezelf te zijn. Dit is de basis voor *authentieke presentaties*.

Deepak Chopra, de Indiase schrijver en arts, benadrukt dat authenticiteit een van de pijlers van succes is:

‘Yes, in all my research, the greatest leaders looked inward and were able to tell a good story with authenticity and passion.’

Dus laat vooral zien wie je bent. Dat is waar jouw publiek werkelijk voor komt!

Tip 7

Presenteer met gevoel

Als we bevlogen zijn over het onderwerp en de boodschap uit onze tenen komt, dan voelt het publiek dit ook. Hierdoor kunnen we het publiek raken. Dit zorgt voor overtuigende en geloofwaardige presentaties.

De staat van de spreker bepaalt de staat van het publiek. Dit is de reden waarom een voorgelezen of een uit het hoofd geleerde presentatie meestal niet werkt. De spreker spreekt woorden uit, maar voelt er niets bij en het publiek dus ook niet. Om overtuigend te presenteren, is het daarom niet voldoende om onze boodschap te vertellen. Minstens zo belangrijk is het dat we ons verhaal met enthousiasme, met gevoel, kunnen overbrengen.

Boekdelen

We denken vaak dat de woorden die we zeggen (verbale communicatie) tijdens een presentatie het belangrijkste zijn. Dit blijkt echter niet zo te zijn. De manier *waarop* we de woorden uitspreken (para-verbale communicatie) en onze houding, mimiek en gebaren (non-verbale communicatie) zijn nog veel belangrijker.

Dit komt omdat we met woorden kunnen liegen. Onze houding, mimiek en gebaren spreken echter boekdelen. Wanneer we heel overtuigend proberen te zeggen dat we

het eten bij een vriend heerlijk vonden, dan is de kans groot dat we onszelf toch nog verraden met een zure blik als het eten ons eigenlijk niet heeft gesmaakt.

Het grotere plaatje

Met gevoel presenteren is het makkelijkst als we iets presenteren waar we bevlogen over zijn. Kies daarom bij het geven van een presentatie vooral voor onderwerpen waar je iets mee hebt. Soms is dit echter niet mogelijk en moeten we ook weleens iets presenteren waar we minder voeling mee hebben. Het kan dan helpen om naar het grotere plaatje te kijken.

Stel dat Sanne, een ambitieuze HR-manager, met haar afdeling het doel heeft om over drie jaar de beste werkgever van Nederland te zijn. Volgende week geeft Sanne binnen haar afdeling een presentatie over het nieuwe personeelsinformatiesysteem. Het is iets wat moet gebeuren, maar van het systeem zelf wordt ze niet echt enthousiast. Het kan haar en het publiek dan helpen als ze aangeeft op welke manier het nieuwe systeem bijdraagt aan het behalen van het doel om over drie jaar de beste werkgever van Nederland te zijn. Op die manier plaatst ze haar presentatie in een groter kader en daardoor kan ze er opeens wel bevlogen over vertellen.

Diepere drijfveren

In zijn beroemde presentatie *'How great leaders inspire action'* gaat Simon Sinek nog een stapje verder. Hij zou Sanne vragen *waarom* zij zo graag de beste werkgever van Nederland wil zijn. Uit zijn onderzoek blijkt namelijk dat leiders die eerst het *waarom* benoemen, nog krachtiger binnenkomen bij het publiek. Dit komt volgens hem doordat mensen beslissingen nemen in het deel van de hersenen dat verantwoordelijk is voor gevoelens zoals vertrouwen. Als de spreker het publiek de reden vertelt, voelen mensen zich meegenomen in het verhaal, waardoor zij er meer geloof aan hechten.

**Met gevoel presenteren is het makkelijkst
als we iets presenteren waar we
bevlogen over zijn**

Sanne en de organisatie waar zij voor werkt, geloven dat mensen die goed in hun vel zitten het verschil maken. Zelf heeft ze ooit een burn-out gehad. Dit heeft haar en de organisatie waar ze voor werkte veel geld en negatieve energie gekost. Nu zit ze weer lekker in haar vel. Ze voelt zich energiek en geniet van haar werk.

Juist doordat ze dit verschil zelf heeft ervaren, is ze hier zo bevlogen over. Daarom is het HR-beleid erop

gericht om medewerkers zo te faciliteren dat ze het beste uit zichzelf kunnen halen. Sanne ziet het nieuwe personeelsinformatiesysteem als een van de schakels om dit hogere doel te behalen en dat vertelt ze in haar presentatie. Door het benoemen van het *waarom* kan ze het juiste gevoel overbrengen. Het zorgt voor bevolegenheid. De kans is groot dat ze het publiek meeneemt in haar enthousiasme!

Waargebeurde verhalen

Om met gevoel te presenteren helpt het om gebruik te maken van waargebeurde verhalen, zoals in het voorbeeld van Sanne. Door het oproepen van haar herinneringen en deze te delen met het publiek, komt het daarbij horende gevoel terug. De spreker neemt zichzelf en het publiek hierin mee. De kracht zit hem erin om het op zo'n beeldende manier te vertellen, dat we het zelf voor ons zien. En het publiek dus ook. Het verhaal blijven we dan onthouden.

De plakfactor

In het boek 'De Plakfactor' beschrijven Chip en Dan Heath zes aspecten die ervoor zorgen dat de ander onze boodschap onthoudt. In deze tip hebben we de eerste twee aspecten al beschreven:

1. Gevoel
2. Verhalen

De overige vier aspecten zijn:

3. Eenvoudig – Houd het zo simpel mogelijk. Het publiek kan maar een beperkte hoeveelheid informatie onthouden. Kies daarom alleen voor de informatie die echt nodig is om het doel te bereiken.
4. Onverwacht – Doe iets wat het publiek niet verwacht, maar wat wel een link heeft met het onderwerp. Ga bijvoorbeeld even achter een flipover staan als het gaat over zichtbaarheid.
5. Concreet – Gebruik geen abstracte taal zoals: ‘Naar aanleiding van ons intern beraad heeft onze organisatie besloten dat de afdelingen planning en logistiek verder gaan integreren’. Kies liever voor: ‘De afdeling planning en logistiek gaan nog meer samenwerken’.
6. Geloofwaardig – Benoem waarom jij de juiste persoon bent om deze presentatie te geven. Benoem je expertise over het onderwerp.

Kortom, een zeer krachtige manier om je boodschap bij het publiek te laten ‘plakken’ is door gevoel te creëren bij wat je vertelt. De staat van de spreker bepaalt immers de staat van het publiek, en dit gaat het beste als je bevlogen bent over het onderwerp. Voeg daarbij een verhaallijn toe, houd het simpel en concreet en je publiek zal jouw boodschap zeker onthouden. Zonder enige twijfel!

Tip 8

Maak contact

Een professioneel spreker die meer dan 150 presentaties per jaar geeft, vertelde dat hij elke keer weer spanning voelt vóór een presentatie. Deze spanning komt bij hem voort uit de gedachte dat het publiek erop uit is om hem onderuit te halen.

Dit noemen we een *belemmerende gedachte*. De gedachte zorgt namelijk voor spanning en dit kan hem belemmeren om zijn kennis op een goede manier over te brengen.

Om te checken of deze gedachte waar is, heeft hij een strategie bedacht. Voordat hij gaat presenteren, maakt hij alvast contact met mensen uit het publiek. In deze gesprekken komt hij er dan achter dat zijn publiek hem helemaal niet onderuit wil halen. De mensen zijn juist gekomen omdat ze enorm veel interesse hebben in het onderwerp waarover hij spreekt. Dit geeft hem *vertrouwen* en zorgt ervoor dat hij zijn kennis op een *ontspannen* manier kan delen.

Vooraf contact maken met het publiek kan dus helpen om te ontspannen. In bovenstaand voorbeeld zorgt het ervoor dat de spreker zijn gedachten kan toetsen aan de realiteit. Daarnaast krijgt hij *een reëel beeld van zijn eigen kwaliteiten*.

Welke belemmerende gedachten staan jou in de weg om ontspannen te presenteren? Zijn deze gedachten reëel?

Geen contact met het publiek

Ook *tijdens* onze presentatie is het contact met het publiek essentieel voor een goede en ontspannen presentatie.

Ondanks dat we elke dag regelmatig contact maken met andere mensen, is dit bij het geven van een presentatie vaak lastig en gaat het nog weleens mis. Een paar veelvoorkomende oorzaken daarvan zijn:

- We hebben de tekst uit ons hoofd geleerd en we zijn vooral bezig om niets te vergeten en alles foutloos te vertellen.
- We hebben een groot deel van de tekst op PowerPoint gezet en we zijn tijdens onze presentatie vooral bezig met voorlezen van het scherm.
- We hebben de presentatie uitgeschreven op papier voor ons liggen en we lezen stukken daarvan voor.
- We hanteren geen duidelijke structuur, waardoor we bang zijn om de draad kwijt te raken.
- We vertellen een afstandelijk verhaal, we vertellen niet wat het publiek eraan heeft en zijn slecht voorbereid.

Veel van deze oorzaken zijn het gevolg van een *onderschatting* van onze eigen kwaliteiten, want we kunnen veel beter!

We kunnen onze presentaties in korte tijd spectaculair verbeteren door *wel* contact te gaan maken met onze toehoorders.

Wel contact met het publiek

Maar hoe maak je dan wel contact met het publiek?

- Kijk mensen in het publiek willekeurig één voor één kort aan (ga niet staren).
- Stel vragen waar het publiek over moet nadenken. Als we zelf onze hand opsteken, dan snapt het publiek direct wat de bedoeling is. Bijvoorbeeld: ‘Wie heeft er weleens een geniaal plan, maar doet er uiteindelijk niets mee?’
- Ga in het midden voor het publiek staan.
- Denk goed na over het gebruik van hulpmiddelen zoals PowerPoint. Gebruik ze alleen als ze jouw boodschap ondersteunen. Een goede slide is in één oogopslag duidelijk.
- Zorg ervoor dat de eerste rijen van de zaal vol zitten.
- Betrek het publiek bij het verhaal. Geef ze korte opdrachten, zodat ze kennis met hun buurman uitwisselen. Bijvoorbeeld: ‘Wissel de komende vier

minuten met je buurman uit hoe jullie dit concept in praktijk brengen.’

- Vertel het publiek wat het aan de presentatie heeft.
- Creëer een open en veilige sfeer.
- Durf te vertrouwen op je eigen kwaliteiten. Je bent goed zoals je bent.

Het effect van contact

Contact en energie zijn essentieel om ervoor te zorgen dat we het vooraf gestelde doel kunnen behalen. Door contact te maken, gaat er meer energie stromen tussen de spreker, het publiek en de mensen in het publiek onderling. Contact zorgt ervoor dat we open blijven kijken naar wat er is en wat er eventueel nog nodig is om het doel te bereiken. Hierdoor kunnen we het publiek betrekken bij ons verhaal en inspelen op hun behoeften. Deze interactie zorgt voor betrokkenheid en verdieping van het onderwerp. Dit helpt ons om de aandacht van het publiek te krijgen en te behouden.

De komende week

Ga de komende week eens bewust oefenen met het maken van meer contact. Het liefst natuurlijk tijdens het geven van een presentatie, maar geef je de komende week geen presentatie dan kun je ook oefenen tijdens alledaagse communicatie. Spreek eens een collega aan

die je nog niet zo goed kent. Kijk mensen op straat aan en zeg ze vriendelijk gedag. Door dit in je dagelijks leven te oefenen, ervaar je wat het oplevert en gaat contact maken je makkelijker af tijdens het geven van een presentatie.

Vooraf contact maken met het publiek helpt je om te ontspannen

Komt er alsnog een belemmerende gedachte omhoog bij het lezen van de vorige alinea? Onderzoek deze dan. Is het een reële gedachte? Wat heeft deze gedachte je tot nu toe opgeleverd? Hoe zou het zijn om deze belemmerende gedachte te vervangen door een andere, meer helpende gedachte?

Goed contact maken zorgt er dus voor dat presentaties op korte termijn enorm vooruit kunnen gaan. Ga daarom oefenen en durf belemmerende gedachten te onderzoeken en te vervangen door helpende gedachten. Verbaas jezelf en verras je omgeving!

Tip 9

Spreek met
de juiste intentie

*Intentie en wens in het veld
van pure potentialiteit hebben
een oneindig organisatievermogen*

*En als we een intentie overbrengen
in de vruchtbare grond van de
pure potentialiteit, zetten we
dat oneindige organisatievermogen
voor ons aan het werk*

- Uit: De zeven spirituele wetten van succes -

Een presentatie die met de juiste intentie gegeven wordt, kan eigenlijk niet misgaan. Zeker als de spreker uitstraalt dat hij of zij de ander wil helpen en het niet doet om zichzelf op de borst te kloppen.

De intentie waarmee we presenteren is dus belangrijk. Het bepaalt de *toon* van onze presentatie. Het bepaalt hoe het publiek de boodschap interpreteert en of het erin meegaat of niet.

Als we presenteren met de intentie om ons publiek te helpen, kunnen we dus ontspannen. We doen wat we kunnen. Niets meer en niets minder.

Omdat ‘intentie’ voor sommigen een enigszins vaag begrip is, lichten we dat graag iets meer toe.

Een intentie is een wens, een doelstelling of een verlangen. Het geeft aan wat we graag willen bereiken, welk effect we willen sorteren.

Tijdens een presentatie kan dat zijn: draagvlak creëren, ideeën uitwisselen, het publiek op zorgvuldige wijze (over aanstaande veranderingen) informeren of het publiek inspireren en wensen dat ze minimaal twee leermomenten voor zichzelf uit de presentatie meenemen. En zo zijn er nog veel meer voorbeelden te bedenken.

Win-win

Een accountmanager die zonnepanelen verkoopt aan bedrijven geeft een presentatie aan inkopers. Hij is bevlogen over het product en vertelt wat de voor- en nadelen zijn. Hij geeft zijn presentatie met de intentie om andere bedrijven ook de voordelen van zonnepanelen te gunnen. Mochten in een specifieke situatie de nadelen niet opwegen tegen de voordelen dan is hij daar ook eerlijk over, omdat hij kiest voor duurzame relaties in plaats van winst op korte termijn. Zijn intentie is dus om de klant echt te helpen met de beste oplossing. Hierdoor komen mensen zeker terug op het moment dat

de voordelen wel tegen de nadelen opwegen. Ook zullen ze andere ondernemers wijzen op de bevlogen en eerlijke accountmanager.

Bovendien zal het publiek deze accountmanager een hapering, verspreking of wat dan ook vergeven, omdat ze zijn oprechte intentie voelen.

Denk nu eens na over jouw laatste presentatie. Wat was de intentie ervan? Lag de focus op wat jij eruit wilde halen of ging het echt om het helpen van het publiek?

Presenteren leer je vooral door het te doen

De intentie van dit boek is om jou verder te helpen in het geven van succesvolle presentaties. We gunnen jou en je publiek meer kwaliteit, ontspanning en plezier tijdens presentaties. Want *presenteren is leuk*. Ondanks, of misschien zelfs wel dankzij, het feit dat het zo spannend is.

Maar hoe goed wij ook ons best gedaan hebben voor dit boek, het heeft pas nut als je de tips in praktijk gaat brengen. Presenteren leer je namelijk vooral door het te doen.

Ga de handvatten daarom zo veel mogelijk toepassen. Duik niet meer weg als gevraagd wordt wie er een presentatie wil geven, maar meld je juist aan. Neem je voor om te spreken met een goede intentie. Dit is je kans om te oefenen.

Leren presenteren is te vergelijken met het leren van een taal of leren autorijden. De basis leren we in een talencursus of tijdens rijlessen, maar we leren pas écht Spaans spreken en fileparkeren in de praktijk. Als we na het behalen van het rijbewijs niet gaan rijden, wordt het steeds moeilijker om dit later wel te gaan doen. Stel dus ook het presenteren niet uit. Ga het doen!

Presentatieplezier

Oké, je gaat de komende tijd meer kansen aangrijpen om een presentatie te geven. Het is dan heel belangrijk om reële verwachtingen te hebben. Ga *stap voor stap* te werk en besef dat het de ene keer beter zal gaan dan de andere. Gaat het de eerste keren nog niet zoals je wilt, geef het dan niet te snel op. Kijk eens heel goed: is er echt niets wat al beter ging? Vraag ook *feedback* aan een ander of neem de presentatie eventueel op, zodat je die kunt terugzien.

Leg de lat niet direct te hoog. Afhankelijk van waar je in het leerproces zit, kan het eerste doel bijvoorbeeld zijn om een presentatie zonder publiek te houden. Als dat goed gaat, vraag je één of een paar mensen bij wie je je prettig voelt als publiek. Zo bouw je het stap voor stap verder op.

Als we presenteren met de intentie om ons publiek te helpen, kunnen we ontspannen

Het zou zomaar zo kunnen zijn dat de eerste en tweede presentatie al heel goed gaan. Mooi, *geniet van dit succes!* Schrik alleen niet als de derde keer dan toch weer tegenvalt. Weet dat dit gewoon bij het leerproces hoort.

Bedenk dat een presentatie die met de juiste intentie gegeven wordt, niet mis kan gaan. Kom dus uit je comfortzone en ga ervoor. We gunnen het iedereen om te genieten van jou als spreker en we wensen je veel presenteerplezier!

Tip 10

Vergeet nooit
te lachen!

Deze tip is misschien wel de allerbelangrijkste van allemaal. Het gaat over de kracht van lachen, variërend van een lichte glimlach tot de uitbundige lach die aanstekelijk werkt en iedereen meevoert.

Lachen is een onmisbaar onderdeel voor ontspannen presenteren.

We staan over het algemeen weinig stil bij dit onderwerp: *lachen*. En toch hebben we hier allemaal ervaring mee. De één meer dan de ander, maar niemand is hier onbekend mee.

Lachen is een unieke eigenschap van de mens. Geen enkel dier lacht. Hoewel er wordt beweerd dat chimpansees en honden kunnen lachen, is dit absoluut niet in de vorm zoals wij die kennen.

Lachen is bijzonder. Lachen ontspant, relativeert en is uitermate gezond. Het is een eigenschap die we met heel ons hart mogen koesteren! Wat gebeurt er nu met jou als je aan het woord '*lachen*' denkt? Mogelijk verandert dan al spontaan je gezichtsuitdrukking en verandert je gevoel in meer of mindere mate. Denk eens terug aan een lachwekkend moment? Dan is het bijna alsof we het herbeleven.

In onze communicatie heeft lachen een groot effect, zowel in een gesprek als in een presentatie. De mensen die vaak en makkelijk lachen, hebben over het algemeen een magnetische werking op anderen. Dan bedoelen we vooral een oprechte, vrolijke lach. Geen cynische of gespeelde lach.

Serius zijn

Uit onderzoek is gebleken dat kinderen gemiddeld zo'n tweehonderd keer per dag lachen. Ze kunnen werkelijk om van alles lachen. Om zichzelf, om iets wat ze zien of om iets wat ze doen. Iedereen herkent hun speelsheid, spontaniteit en vrolijkheid. Dit vinden we heerlijk om te zien en mee te beleven!

Volwassenen lachen gemiddeld slechts 15 keer per dag. Maar 15 keer! Sommigen zitten zelfs onder dit gemiddelde. Wat is er in hemelsnaam gebeurd?! Of beter gezegd: waar is het met ons misgegaan?

Het lijkt er op dat wij, als volwassenen, vinden dat we vooral serieus moeten zijn. Want dan zijn we goed bezig! Dan gedragen we ons 'volwassen en gepast'. Helaas is deze overtuiging in veel bedrijven terug te vinden. Serieuze managers, serieuze mensen en allemaal serieuze

zaken. Alsof er wordt gezegd: *‘Wij zijn zo belangrijk bezig dat wij geen tijd hebben om te lachen.’*

Zou dit ons werkelijk het meeste brengen? Zou dit een remmend of een stimulerend effect hebben op de algehele werkhouding en het bedrijfsresultaat? Zeer waarschijnlijk het eerste.

De meesten van ons zouden kunnen beginnen met zichzelf *minder serieus te nemen* en *meer te ontspannen*. Natuurlijk gaat het altijd om de balans tussen plezier maken en de serieuze kant van de zaak. Niet het een *of* het ander, maar het een *én* het ander. Dit geldt zowel in ons zakelijke leven als ons privé-leven.

Lachen ontspant, relativeert en is uitermate gezond

Hoe vaak lach jij per dag?

Waarschijnlijk zouden de meesten van ons graag meer lachen dan ze nu dagelijks doen. Lachen is zeer goed voor lichaam en geest. Lachen brengt ons dichtbij onszelf en brengt mensen bij elkaar. Ons hele systeem houdt er van.

Hoe vaak lach jij per dag? Wanneer heb jij voor het laatst tot tranen toe gelachen? Wat moet er gebeuren om je

mondhoeken te laten krullen? Waarschijnlijk niet eens zoveel.

Door je meer bewust te zijn van de gezonde werking van lachen, bepaalde overtuigingen los te laten of grappige momenten toe te laten, zal je *lachfrequentie* toenemen.

Daarnaast kunnen we meer lachen en onszelf prettiger voelen door tijd vrij te maken voor de leuke dingen van het leven en te genieten van alle kleine momenten die ons een positief gevoel geven.

Besluit vandaag met meer humor en plezier naar je eigen binnen- en buitenwereld te kijken, dan zal je levensvreugde tot ongekende hoogte stijgen!

*Ik ken slechts weinig dingen die meer plezier geven dan
met woorden de aandacht van een publiek vasthouden.
Dat geeft je een gevoel van kracht.*

- Dale Carnegie -

Heb je inspiratie opgedaan en wil je de tips graag toepassen? Wil je jezelf verder ontwikkelen? Dan ben je bij ICM aan het juiste adres. ICM organiseert al vele jaren praktijkgerichte opleidingen en trainingen en is in 2013 en 2014 verkozen tot beste opleider van Nederland en tot de top 3 van Great Place to Work.

Door de interactie, persoonlijke aandacht, rollenspellen, feedback en actieplannen ga je de nieuwe kennis en vaardigheden daadwerkelijk in praktijk brengen. En zul je persoonlijke groei ervaren, zowel zakelijk als privé.

ICM biedt topkwaliteit opleidingen en trainingen op de volgende gebieden:

- Management
- Marketing
- Projectmanagement
- Personeelsmanagement
- Psychologie
- PRINCE2
- Persoonlijke Effectiviteit
- Communicatie
- Leiderschap
- Sales
- Financieel Management
- Trainen & Coachen als beroep
- In Company
- E-learning

Zie ook: www.icm.nl

Over de auteur

Camiel Bernaards is freelance presentatietrainer voor ICM Opleidingen & trainingen. Hij heeft al vele honderden professionals geholpen om met meer ontspanning en plezier te presenteren. Camiel is bevlogen over presenteren omdat hij uit eigen ervaring weet hoeveel voldoening het geeft om niet langer belemmerd te worden door spanning bij presenteren. Deze bevrijding en de ruimte om kennis en ideeën op een authentieke manier te delen, inspireren hem in zijn werk.

Impactvol presenteren: kun je dat leren?
Jazeker!

In dit boek geven wij je de 10 tips waarmee je op een ontspannen manier succesvolle presentaties geeft. Door vanuit jouw eigen kracht te presenteren, zul je zowel een professionele als onuitwisbare indruk maken op je publiek. Veel succes en plezier gewenst!

- Durf te presenteren
- Fouten maken mag
- Creëer een veilige sfeer
- Bereid je goed voor
- Zorg voor een duidelijke structuur
- Zet je talenten in
- Presenteer met gevoel
- Maak contact
- Spreek met de juiste intentie
- Vergeet nooit te lachen!

€ 12,50



icm

Opleidingen & trainingen

www.icm.nl