



Het geheim van een goede presentatie

Deel 1



“Ik neem mijn sheets onder de arm mee en ga wat vertellen.” Hoe bereid jij je voor op een presentatie?

De presentator staat nerveus te wiebelen op zijn benen. De PowerPoint is gestart en hij kijkt de zaal in. Alle ogen zijn op hem gericht. Er druppelen nog wat mensen binnen. Hij begint zijn verhaal. “Goedemiddag, mijn naam is X en mijn bedrijf heet Y. Ik ga jullie vertellen hoe ik met mijn expertise jullie kan helpen. Ik vind het leuk om interactie met de zaal te hebben, dus als je vragen hebt, stel die gerust.” Vervolgens gaat hij heel wat sheets langs en vertelt inhoudelijk veel over Z.

Wellicht klinkt het je bekend in de oren en ben jij wel eens bij zo’n presentatie geweest. Sterker nog, misschien doe jij het zelf ook op deze manier en vind je het belangrijk om veel te vertellen over je thema. Er is tenslotte een hoop wat je publiek moet weten. Dat klopt en toch ontbreekt het belangrijkste element, datgene wat jou echt succesvol maakt; impact. Welke lessen kunnen we trekken uit bovenstaand voorbeeld en hoe kun je je impact vergroten?

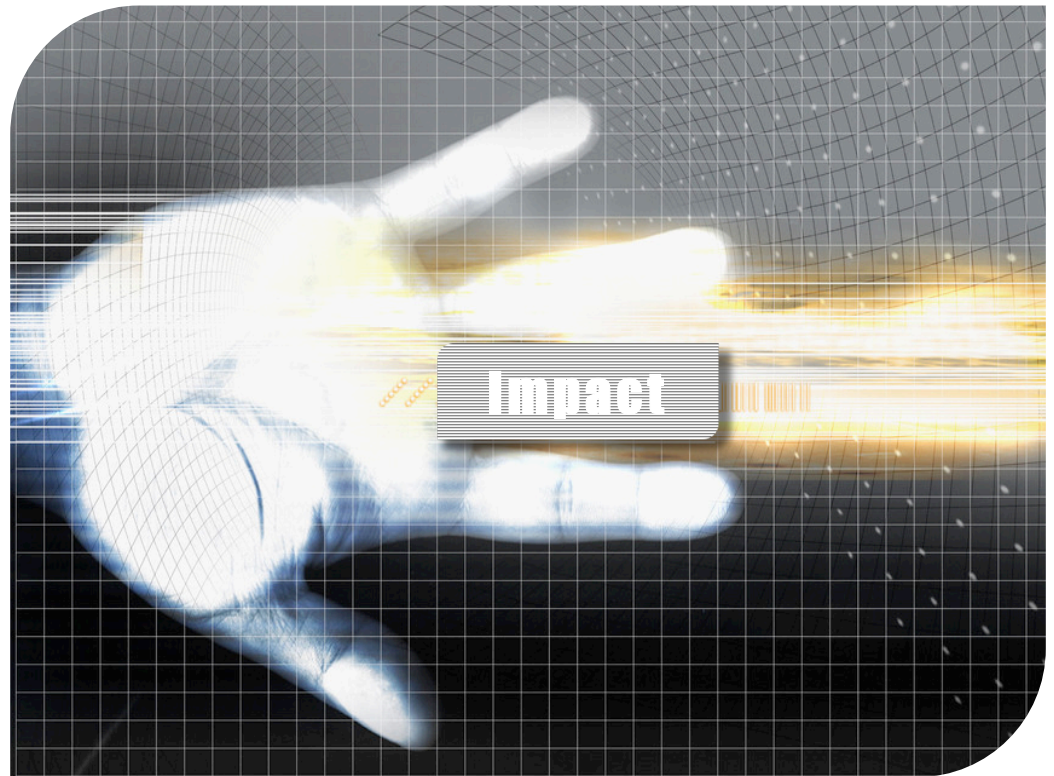
Verkeerde aannames

De reden dat een presentatie vaak op het niveau van kennisoverdracht blijft hangen en dus niet meer impact heeft, komt door een aantal hardnekkige aannames:

- Zoveel mogelijk **kennis** aanreiken aan mijn publiek is voldoende
- Mijn deelnemers onthouden wat ze van mij **horen**
- Als ik enthousiast mijn verhaal vertel, worden de deelnemers **vanzelf** ook enthousiast erover
- Ik help deelnemers het best door alles voor ze op een rij te zetten op **sheets** en die ook mee te geven

Kloppen deze aannames? Wat zegt de praktijk? Natuurlijk hebben mensen *kennis* nodig, maar als kennis alleen genoeg was zouden mensen veel meer gedaan krijgen in hun leven en dat is lang niet altijd het geval. Kennelijk is er dus meer nodig dan kennis om tot *actie* over te gaan. Dat is waar jij ze uiteindelijk wilt hebben. En jij kunt ze er ook bij helpen. Je kunt de kennis praktisch toepasbaar maken. Daarmee help je ze iets met jouw kennis te doen; actie te nemen.

Mensen onthouden wel wat ze horen maar slechts een klein deel. Mensen *leren* meer van wat ze zien en nog het meest van wat ze zelf doen. Ga dus voorbij het vertellen. Laat mensen *ervaren* en je verhoogt je impact drastisch.



Wil jij impact hebben met jouw verhaal? Wil jij dat jouw publiek geraakt is maar vooral na afloop 'iets gaat *doen*, iets gaat *laten* of iets *nooit meer vergeet*?*' Dan zal je dus iets anders moeten doen dan wat sheets onder je arm meenemen en je verhaal vertellen.

(*Remco Claassen in zijn boek 'Verbaal Meesterschap').

Als het verhaal 'goed' is zijn mensen waarschijnlijk best geïnteresseerd. Maar als je je deelnemers echt weet te raken voelen mensen zich *betrokken* en gaan vragen stellen. Als jij bij de presentatie van het begin van dit artikel had gezeten was je waarschijnlijk niet heel geïnspireerd geraakt. Als jij interactie wilt, ga dan actief op zoek naar manieren om mensen te betrekken bij wat je te bieden hebt. Misschien weet je voorgaande punten wel maar ervaar jij het toch als een uitdaging om het onderwerp dat voor jou zo bekend is goed over de *bühne* te brengen bij je publiek. Jij bent beslist niet de enige die hiermee worstelt. Hoe bereid je je dan voor op een presentatie?

Een goede presentatie

"Waar moet een goede presentatie eigenlijk aan voldoen?" Deze vraag werd voorgelegd aan de deelnemers van een presentatietraining. Dit is een greep uit de meest gegeven antwoorden:

- Interactie
- Aanmoedigen tot actie en transformatie
- Balans theorie en toepassing
- Verbinding met deelnemers
- Opbouw en structuur
- Meetbaar resultaat na afloop

Opvallend is dat niemand 'inhoud' noemt. Niemand zegt dat het 'een goed verhaal' moet zijn, terwijl juist daar vaak de focus ligt bij de voorbereiding. Veel mensen die presenteren willen graag hun presentaties veel levendiger en interactiever maken, maar vergeten dat het grootste deel van het succes in henzelf zit. Het zit hem vooral in acties waardoor je publiek zich met jou verbindt. Daardoor zullen ze ook veel vaker daadwerkelijk iets gaan *doen* met wat jij ze hebt aangereikt. Goede voorbereiding is essentieel.

Hoe bereid je een presentatie voor?

Eén van de eerste dingen die je doet in je voorbereiding is bepalen wat het *doel* is van je presentatie. Welke boodschap wil jij je publiek meegeven? Wat is de kern? Welke 4 à 5 zinnen wil jij dat ze kunnen reproduceren? Schrijf die op. Waar wil je dat jouw publiek de zaal mee verlaat?

Vervolgens bekijk je wie precies je publiek is. Wat zijn hun problemen en wat willen ze bereiken? Je publiek is geen expert op jouw vakgebied en wil dat zeer waarschijnlijk ook niet worden. Door teveel informatie dwalen ze af en denken: "Wat moet ik hiermee? What's in it for me?" Jij bent degene die deze vraag vooraf moet stellen en je presentatie hierop kan inrichten. Als het goed is geven je luisteraars dan aan het einde hetzelfde antwoord.

En als derde: heb je enig idee wat blijft hangen van iemands verhaal? Waaruit bestaat je presentatie eigenlijk allemaal? We hebben het dan over VVV: Verbaal, Vocaal en Visueel:

- 7% Verbaal: de inhoud. Je boodschap in woorden.
- 38% Vocaal: je stemklank. Toon, tempo, volume, pauzes, melodie.
- 55% Visueel: je lichaamstaal. Ademhaling (hoog/laag), lichaamshouding, beweging, expressie, maar ook je uiterlijk.

Kortom: besteed aandacht aan de verpakking: het mooie papier en de linten. Want een goede verpakking verkoopt de inhoud!



Vertel het me en ik zal het vergeten, laat het me zien en ik zal het onthouden, laat het me ervaren en ik zal het begrijpen

- Confucius

Wat levert het je op?

Op welk onderdeel focus jij je het meest? Zoals we al geconcludeerd hebben is dat vaak het verbale deel, de inhoud. Wat zou er gebeuren als je ook de andere aspecten meeneemt?

Je kunt je vast indenken hoeveel waardevoller jij kunt zijn voor je klanten als jij de impact van jouw presentaties verhoogt. Op een manier waarmee je jouw klanten inspireert, maar die vooral hun betrokkenheid en zelfredzaamheid verhoogt en ze helpt stappen te zetten. Wat zou dit met jouw impact als professional doen? Zie je de waarde die een goede presentatie kan hebben voor je?

Uiteindelijk zijn het deze aspecten van je voorbereiding die er voor zorgen dat mensen echt geboeid naar je luisteren en je onthouden. Maar wees eens eerlijk, hoeveel tijd besteed je nu in werkelijkheid aan deze aspecten van je presentatie? Of is het toch voornamelijk zweten op die sheets? Die dan boordevol kennis staan maar die nauwelijks iets bijdragen?

Richt je dus eerst op het doel van je presentatie en de behoeftes van je publiek en vervolgens op de vocale en visuele aspecten van je verhaal. Zo laat je zien dat jij het geheim van een goede presentatie hebt ontdekt.

Hopelijk ben je door dit artikel positief getriggerd om jouw presentatie doelbewust voor te bereiden. Na de voorbereiding moet je de presentatie natuurlijk ook echt gaan geven. Ook daarvoor zijn succesfactoren. Die bespreken wij in ons volgende artikel.

Hier zijn enkele suggesties om tijdens je voorbereiding aandacht te besteden aan de vocale en visuele aspecten van je presentatie:



Oefen je presentatie.

Gebruik je stem bewust. Probeer eens te variëren in toonhoogte of las pauzes in. Ga eens fluisteren; je gehoor houdt de adem in...



Kies bewust of je hulpmiddelen wilt gebruiken

Vraag je af: "Wat is het doel en de toegevoegde waarde?" Deze middelen kunnen erg afleiden. Een bekende uitspraak van Remco Claassen om mee te nemen: "Deel nooit het podium met iets wat meer licht geeft dan jijzelf..."



Als je sheets of andere hulpmiddelen gebruikt...

Zorg dan dat je wel contact blijft houden met je publiek.



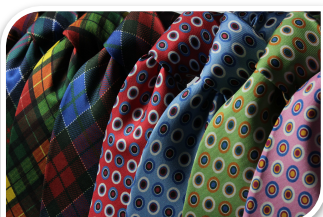
Neem je voor regelmatig oogcontact te maken.

Bereid een aantal directe vragen voor die je aan iemand kunt stellen. Zo praat je minder tegen de groep maar tegen het individu.



Oefen eens voor de spiegel in regelmatig lachen tijdens je presentatie.

Kijk eens wat dit doet met je gezichtsuitdrukking en je stem. Lachen zorgt voor ontspanning in jouw brein en lokt iets positiefs uit bij je publiek. Daardoor maak je makkelijker verbinding met je publiek.



Let bij het voorbereiden ook eens op deze punten:

Hoe sta je voor de groep? Waar zit je ademhaling? Hoe is je houding? Maak je bewegingen? Kom je in je spijkerbroek en slobbertrui en geeft dat de indruk die je wilt maken? Past dit bij wat je wilt overbrengen? Welk gevoel wil je je publiek geven?

Artikel

Waarom schrijven Iene en Faroshia samen dit artikel?

Iene Lammers en Faroshia Bergraaf-Ashley zijn twee experts wiens vakgebieden elkaar raken op het gebied van emotie en impact. Nadat ze tijdens een workshop 'verbinding' maakten met elkaar, besloten ze om hun kennis te bundelen en andere professionals te helpen meer impact en actiebereidheid uit hun contactmomenten met publiek te halen. Iene en Faroshia schrijven daarom samen een artikelenserie over het geheim van een goede presentatie. Dit is deel 1 uit de serie.

Wie zijn wij?



"Ik geloof dat je pas succesvol kunt zijn als je mensen raakt. Daarom is vooral interactie creëren en verbinding maken zo belangrijk als je met groepen werkt. Mensen in beweging krijgen begint met een gedegen voorbereiding waarin aandacht is voor deze aspecten en eindigt met een gedragen resultaat én een goed gevoel."

Faroshia Bergraaf-Ashley van [EmoWorks](#) helpt managers en ondernemers om hun emotionele vaardigheden optimaal in te zetten zodat ze hun medewerkers en klanten effectief kunnen meenemen naar groei en glansrijke resultaten.



"Ik ben ervan overtuigd dat elke presentatie, workshop of training boeiend kan zijn. Mijn drive is om dát aan anderen te leren, zodat zij hun publiek weten aan te spreken, zodat ze geraakt worden en in beweging komen, dat ze impact hebben en resultaat."

Iene Lammers van [Totus Training](#) helpt coaches en adviseurs om de kennis uit hun hoofd te vertalen naar een unieke en sprankelende presentatie, workshop of training waarmee je mensen raakt.