



IEDEREEN KAN **PRESENTEREN**

Hoe jij een boeiende spreker wordt

Martijn Jacobs

Over het boek

Gaap. Snurk. Kreun.

De meeste presentaties zijn niet om doorheen te komen. De meeste presentatoren zijn slaapverwekkend.

Doodzonde! Want vaak gaat door een waardeloze presentatie een inhoudelijk goed verhaal hopeloos verloren.

In dit boek leer je hoe je met jouw presentaties jouw publiek van de eerste tot en met de laatste minuut boeit. De truc? Je leert jouw zwakke punten te compenseren met jouw sterke punten. Dat is bijzonder effectief. Want het afleren van gewoontes is zoveel moeilijker dan het verbeteren van waar je al goed in bent.

Martijn Jacobs laat je zien dat je nu al alles in huis hebt om een professionele presentator te worden. En hoe je dat op de juiste manier kunt gaan gebruiken!

Over de auteur

Martijn Jacobs is directeur van communicatiebureau Loo van Eck. Hij begeleidt al ruim vijftien jaar professionals bij het verbeteren van hun presentatietechniek. Eerder schreef hij ook boeken over verkoopgesprekken en telefoontechnieken.

Bezoek www.levboeken.nl voor informatie over al onze boeken.
Volg @Levboeken op Twitter en bezoek onze Facebook-pagina:
www.facebook.com/Levboeken.

Iedereen kan presenteren

Hoe jij een boeiende spreker wordt

Martijn Jacobs



© 2015 Martijn Jacobs
© 2015 A.W. Bruna Uitgevers B.V., Amsterdam
Omslagontwerp
Pinta Grafische Producties

ISBN 978 94 005 0565 0
NUR 810

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16 h Auteurswet 1912 dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro).

Inhoud

1 **Presenteren is compenseren** | 7

Inleiding | 7

Een visie op presenteren | 8

Een goede presentatie is informatief, overtuigend en amusant | 8

Leren presenteren is vooral leren compenseren | 9

Het succes van een presentatie ligt voor 80 procent in de voorbereiding | 12

Leeswijzer | 13

2 **Presenteren is informeren** | 15

Inleiding | 15

Een informatief verhaal | 16

Informatie selecteren | 17

De opbouw van de presentatie | 19

Duidelijke hulpmiddelen | 30

Het maken van slides | 36

Vet, cursief, onderstreept en andere effecten | 41

Een goede omgeving | 41

Een informatieve spreker | 45

Een goed stemgebruik | 46
Aandacht voor het publiek | 49

3 Presenteren is overtuigen | 63

Inleiding | 63
Een overtuigend verhaal | 64
Overtuigen is je publiek kennen | 65
De onderbouwing | 68
Vooroordelen, tegenwerpingen, scepsis | 71
Geef backing aan je presentatie | 79
Een overtuigende spreker | 85
Zelfverzekerdheid | 86
Sympathie winnen | 94
Rust uitstralen | 99

4 Presenteren is amuseren | 103

Inleiding | 103
Een amuserend verhaal | 104
Het pakken en vasthouden van de aandacht | 105
Humor | 114
Een amuserende spreker | 117
Persoonlijk spreken | 117
Laat het publiek kijken | 119

Nawoord | 123

Literatuur | 127

1

Presenteren is compenseren

Inleiding

Presenteren: iedereen begint ermee op de basisschool. 'Ik doe mijn spreekbeurt over onze hond Boris.' Wie kan het zich niet herinneren?

Het grappige is dat bijna iedereen het verafschuwt: spreken voor een groep. Doodeng! Toch blijft het terugkeren. De speech, de presentatie, de instructiebijeenkomst. Op je werk, op het jubileum van de sportclub, tijdens een feestelijk diner. En bijna niemand raakt er echt aan gewend.

In de afgelopen vijftien jaar heb ik veel mensen geholpen bij het verbeteren van hun presentatietechniek. In al die tijd ontwikkel je een duidelijke visie op hoe je beter leert presenteren. In dit boek vertel ik wat deze visie inhoudt.

Een visie op presenteren

Een visie

De belangrijkste speerpunten in mijn visie kan ik samenvatten in drie stellingen.

1. Een goede presentatie is informatief, overtuigend en amusant.
2. Leren presenteren is vooral leren compenseren.
3. Het succes van een presentatie ligt voor 80 procent in de voorbereiding.

Ik loop deze stellingen langs.

Een goede presentatie is informatief, overtuigend en amusant

Drie elementen

Elke presentatie moet deze drie belangrijke elementen in zich hebben.

Elke presentatie? Ja, elke presentatie!

Alleen kan het accent per presentatie wel anders liggen. Zo ligt bij een instructie over de werking van een nieuw softwareprogramma de nadruk op informeren. Maar als de presentator er niet in slaagt om ook te overtuigen en te amuseren, haakt het publiek toch af.

En natuurlijk ligt bij een verkooppresentatie de nadruk meer op overtuigen en bij een speech voor een

bruidspaar meer op amuseren. Maar – zoals gezegd – de andere elementen moeten er ook in zitten.

De vraag is: hoe krijg je deze drie elementen in je presentatie? Daarvoor is het belangrijk iets meer te vertellen over mijn tweede stelling.

Leren presenteren is vooral leren compenseren

Laat ik heel eerlijk zijn: niet iedereen kan een toppresentator worden. Maar... iedereen kan wel zijn presentatietechniek verbeteren.

Vroeger had ik een geschiedenisdocent, de heer Dijkema. Iedereen hing aan zijn lippen als hij de lesstof besprak.

Onzinnige regels

Jaren later verdiepte ik me in presentatietechnieken. Wat viel me op? Dat er vooral veel onzinnige regels over presenteren bestaan. Dat je niet met je rug naar het publiek mag staan... Dat je niet met je handen in je zakken mag presenteren... Dat je de ruimte moet gebruiken...

Ik moest terugdenken aan de heer Dijkema. Hij hing altijd onderuitgezakt in zijn stoel. Zijn voeten op tafel. Met zijn rechterhand speelde hij nonchalant met het koordje van de luxaflex achter hem. Hij was on aantrekkelijk om naar te kijken.

Toch hingen wij aan zijn lippen. Ik kon dat niet rijmen met de theorieën over presentatietechnieken. Totdat ik bedacht dat Dijkema alle regels die hij schond, ruimschoots compenseerde met de boeiende inhoud van zijn verhaal, de heldere opbouw van zijn betoog, zijn levendige intonatie en het gebruik van talloze anekdotes.

Compensatietheorie

Dat zette me aan het denken. En het resulteerde in een visie op leren presenteren. Ik noem dat de compensatietheorie. Deze compensatietheorie wordt geïllustreerd in de volgende matrix.

COMPENSATIEMATRIX		Informereren	Overtuigen	Amuseren
Techniek	Stem	<ul style="list-style-type: none"> • Afstemmen van volume • Afstemmen van articulatie • Afstemmen van tempo 	<ul style="list-style-type: none"> • Afstemmen taalgebruik 	<ul style="list-style-type: none"> • Gebruik intonatie • Kiezen van toon • Kiezen van perspectief
	Houding	<ul style="list-style-type: none"> • Maken van oogcontact 	<ul style="list-style-type: none"> • Afstemmen uiterlijk 	<ul style="list-style-type: none"> • Bewegen door de ruimte
	Interactie	<ul style="list-style-type: none"> • Beantwoorden van vragen • Samenvatten 	<ul style="list-style-type: none"> • Omgaan met bezwaren • Geven van gevoelsreflectie 	<ul style="list-style-type: none"> • Vragen stellen
Omgeving	Keuze van media	<ul style="list-style-type: none"> • Maken slides • Werken met media 	<ul style="list-style-type: none"> • Verzorgen van vormgeving 	<ul style="list-style-type: none"> • Illustraties
	Ruimte	<ul style="list-style-type: none"> • Indelen van ruimte 		<ul style="list-style-type: none"> • Gebruiken van de ruimte
Verhaal	Inleiding	<ul style="list-style-type: none"> • Bespreken doel • Bespreken inhoud • Bespreken structuur 	<ul style="list-style-type: none"> • Voorstellen 	<ul style="list-style-type: none"> • Kiezen luistermotief • Kiezen approach • Kiezen pakkende titel
	Kern	<ul style="list-style-type: none"> • Vaststellen indeling per onderwerp • Kiezen van een structuurmodel 	<ul style="list-style-type: none"> • Aanbieden van backing 	<ul style="list-style-type: none"> • Bepalen van de overgangen per onderwerp
	Slot	<ul style="list-style-type: none"> • Terugkijken • Samenvatten • Vooruitkijken 	<ul style="list-style-type: none"> • Geven conclusie 	<ul style="list-style-type: none"> • Zorgen voor een uitsmijter

Wat je ziet, is een matrix met op de horizontale as de drie eisen die ik stel aan een presentatie: informeren, overtuigen, amuseren.

Op de verticale as zie je alle middelen die je hebt om een presentatie vorm te geven: stem, houding, interactie, media, ruimte, inleiding, kern en slot.

Deze middelen heb ik een plek gegeven onder een van de eisen. Zo zie je bijvoorbeeld dat het 'volume' van je stem direct invloed heeft op de informatiewaarde van een presentatie. Dat is ook logisch, want als je te zacht spreekt, wordt je presentatie minder duidelijk.

Ook zie je bijvoorbeeld dat het 'bewegen door de ruimte' invloed heeft op de amusementswaarde. Het idee hierachter is dat bewegen door een ruimte je presentatie minder statisch maakt en dus minder saai.

Pas ik deze matrix toe op mijn geschiedenisleraar, dan zie ik dat hij bijzonder slecht scoorde op het onderdeel 'bewegen door de ruimte'. Daarmee verlaagde hij de amusementswaarde van zijn presentatie enorm. Dat compenseerde hij echter omdat hij veel gebruikmaakte van anekdotes ('approaches') en omdat hij een erg levendige intonatie had. Hierdoor vond ik zijn presentaties toch amuserend.

Zo zie je dat je binnen de kolom met het ene middel het andere middel kunt compenseren.

Waarom is dit belangrijk om te weten?

Toen ik net begon met het geven van presentatietrainingen probeerde ik mijn cursisten alles goed te laten doen. Maar al snel kwam ik erachter dat dit niet lukte. Een cursist met een erg monotone stem had na afloop van de training nog steeds een monotone stem. Toch lukte het hem wel om een boeiende presentatie te geven. Dat kwam omdat hij op andere onderdelen juist aan amusementswaarde had gewonnen. Zo ontdekte ik de kracht van de compensatie.

Het succes van een presentatie ligt voor 80 procent in de voorbereiding

De voorbereiding

De angst van veel mensen voor presenteren richt zich vooral op het moment dat ze voor de groep staan. Het is echter een geruststellende gedachte dat je dat moment succesvol kunt maken, zolang je je maar goed voorbereidt.

Als we kijken naar de middelen in de matrix zien we dat de meeste middelen vooraf te beïnvloeden zijn. Het enige wat je op het moment zelf nog kunt beïnvloeden, zijn je stem en houding. De rest is voor te bereiden.

Zelfs de interactie met het publiek kun je vooraf beïnvloeden. Denk bijvoorbeeld aan het vooraf instrueren van mensen in het publiek om tijdens de presentatie vragen te stellen.

Uiteindelijk kun je door een goede voorbereiding een presentatie op voorhand al succesvol maken. Het enige wat je zelf nog hoeft te doen, is voor het publiek te gaan staan.

Leeswijzer

Leeswijzer

In dit boek krijg je talloze tips en adviezen. Alle onderdelen die in de compensatiematrix staan komen aan bod. Je kunt dus ook telkens kijken welke vaardigheid je hebt en hoe je met die vaardigheid een zwakte kunt compenseren.

De opbouw van het boek

Om structuur te geven aan dit boek heb ik het in drie delen opgebouwd. Eerst belicht ik de informatieve kant van een presentatie. Daarna kijk ik naar het overtuigende deel en tot slot zoom ik in op de amusementswaarde van een presentatie.

Tot slot...

Ik hoop dat dit boek je een steuntje in de rug geeft bij het ontwikkelen en aanscherpen van je presentatievaardigheden. In elk geval wens ik je veel leesplezier!

Martijn Jacobs