

sigmund

**SPEAK
EASY**



INHOUD

Uw barmannen & -vrouw	4
Inleiding	5
Wat is Speak Easy?	6
5B-Model	7
Over Sigmund	9
1 Bekijken	13
Zelfreflectie	14
Welke spreker ben jij?	17
2 Begrijpen	19
Een goede voorbereiding is het halve werk	20
Blaas je publiek omver met je powerpoint	21
De inhoud van je presentatie	24
Euhm, wat zei ik net?	31
Help, ze stellen vragen	32
Je lichaam als communicatiemiddel	34
Elk publiek is anders	39
De presentatie van de toekomst	40
Ready, set...go! (Checklist)	42
3 Beleven	43
Speak Easy-workshop	44
Vertrouwen	48
4 Bewegen	49
Virtual Reality	50
Training en feedback	52
5 Bestendigen	53
Levenslang leren	54
Toastmasters	54
Handige websites & apps	55
Oefening baart kunst	56
Notities	59
Bibliografie	62

UW BARMANNEN & - VROUW



Guy Ooms studeerde grafisch design, maar voelde al snel dat zijn grootste talent bij de klant lag. Daarom werd hij als twintiger ondernemer en bleef in communicatie, maar dan met focus op de mens. Na meer dan 20 jaar is Guy uitgegroeid tot meer dan een gewone 'bedrijfsleider'. Guy is een gepassioneerd spreker en auteur van het boek 'De interne keuken' (Lannoo, 2012). Bovendien is hij in zijn vrije tijd vaak terug te vinden in het improtheater, een vaardigheid die hij maar al te graag meeneemt in interactieve workshops.

Jeron Dewulf ken je vooral als acteur, maar hij is ook een prima storyteller en hij is helemaal thuis in de wereld van improvisatietheater. Met zijn verleden – maar ook heden – in stand-up comedy kent hij als geen ander alle geheimen van passende interactie met het publiek afgewisseld met een grap van formaat. Daarnaast gaat hij samen met jou op zoek naar het ritme van je lichaamstaal, zodat jouw boodschap, jouw intonatie en jouw lichaamstaal ook *jouw* kracht worden.



Fleur Khani, muzikante, theatermaker en actrice, focust zich tijdens de Speak Easy (XL)-workshop vooral op de draagwijdte van jouw stem. Met video's rond ademhalingstechnieken, theatervaardigheden en praktische tips over stemgebruik brengt ze als geen ander sprekers tot rust op het podium. Fleur zal je vooral digitaal terugzien: op een persoonlijke pagina op de website van Sigmund plaatsen we allerlei video's die je op jouw tempo kan bekijken. Bovendien gaan we tijdens de workshop actief aan de slag met haar tips & tricks!

INLEIDING

Daar sta je dan: voor je publiek, je team, je leidinggevende. Droge mond, zwetend voorhoofd, trillende handen. Je hartslag neemt toe, de interesse van je luisteraars af. “Dit wordt geen hoogvlieger”, maakt je innerlijke stem je al snel duidelijk. **Ho daar**, laten we vooral beginnen bij het begin: een goede voorbereiding. Een drankje, bijvoorbeeld? Om je keel te smeren, om de stembanden wat los te gooien, om je te ontspannen. Stap gauw binnen in onze **Speak Easy**-bar!

“Speak Easy, dus... spreek gemakkelijk?” Klopt! Dat is precies waar we tijdens deze workshop naartoe werken: spreken voor een publiek zonder droge mond, zwetend voorhoofd of trillende handen. Je hartslag volledig onder controle, je luisteraars aan je lippen hangend. Geen zorgen, we nemen je stap voor stap mee in de wereld van presenteren. Van virtueel connecteren met je publiek tot praktische tips & tricks om te schitteren op het podium; presenteren wordt binnen de kortste keren een makkie!

Nu, workshops in de 21e eeuw mogen al eens wat meer zijn. We bevinden ons dan ook pal in de digitale revolutie. En Sigmund? Wel, wij surfen gretig mee op de turbulente golven die de digitale revolutie met zich meebrengt. Van virtual realitybrillen tot onze eigen greenkey-studio; wij zetten nieuwe technologie in als kracht. Surf je ook mee?

Voor we het vergeten! Doorheen deze manual kom je heel wat symbolen tegen. Die leuken dit boekje niet enkel op, maar verwijzen ook naar fijne extra's of links naar websites/filmpjes die aanvullende tips & tricks geven over presenteren:



Dit icoon zal je soms zien verschijnen op het einde van een hoofdstuk. Hier vind je een opdracht die je helpt om de informatie uit het hoofdstuk toe te passen en/of iets te oefenen.



Dit icoon spreekt voor zich. Hier vind je video's, typ de url in je browser of scan de QR-code.



Bij dit icoon vind je meer informatie op het internet. Typ de url in je browser of scan de QR-code.



Doorheen het boek geven we je ook tips mee. Die zijn gemakkelijk te herkennen aan dit icoon.

WAT IS SPEAK EASY?

Speak Easy, een ingenieus concept uit *de goeie ouwen tijd* waar alcohol en een meute pleziermakers elkaar ontmoeten om een gezellige avond tegemoet te gaan. Met andere woorden: illegale bars die tijdens de drooglegging in de Verenigde Staten als paddenstoelen uit de grond schoten. Of deze Speak Easy-workshop dan ook rond alcohol draait? Wel, dat is voor jou een vraag en voor ons een weet. Want verrassingen, daar houden wij van.

Oké, we weten dat je benieuwd bent. Graag een tipje van de sluier? Dat kan je krijgen: Speak Easy verwijst – naast een plek om gezellig een glas te drinken – ook naar een vlotte babbelaar, een welbespraakt persoon, een verhalenverteller. En laat dat nu net de eindbestemming van deze workshop zijn: sprekers omtoveren tot rasechte storytellers die niet terugdeinzen om zich volledig te smijten op het podium.

Nu, we nodigden je daarnet al uit om binnen te komen in onze Speak Easy-bar. Ons aanbod geldt nog steeds, waar wacht je op? Installeer jezelf op een kruk, bestel iets om te drinken, doe alsof je thuis bent. Van doorgewinterd podiumbeest tot knikkende knieën-spreker; in onze bar is iedereen welkom.

Wat er zoal op de drankkaart staat? We sommen het even voor je op:

Onze specialiteiten

- Tips & tricks om nooit meer verkrampt voor een groep te staan
- Verschillende stappen om je publiek te overtuigen
- Improvisatie-oefeningen die je redden uit ongemakkelijke situaties op het podium
- Het belang van een ontspannen houding, voldoende oogcontact en de kracht van stemgebruik
- Praktische oefeningen om levenslang te leren
- Virtual reality om digitaal én fysiek te connecteren met je publiek

Onze XL-suggesties

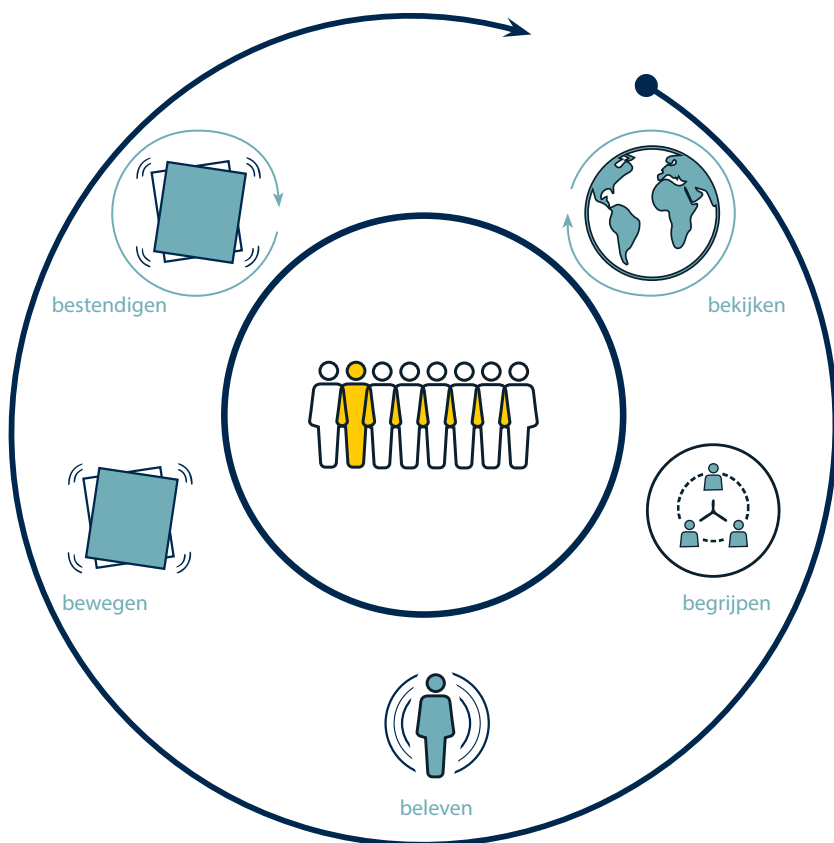
- Storytelling en improvisatietheater, samen met Jeron Dewulf
- Stemtraining en ademhalingstechnieken, samen met Fleur Khani
- Digitale tools en online spreekvaardigheden, samen met Joren Reynders

Nog dorst?

Vraag naar onze een-op-een coachings met Guy Ooms, Jeron Dewulf, Fleur Khani of Joren Reynders.

5B-MODEL

Bij Sigmund zijn we niet alleen gepassioneerd door spreken, ook veranderingscommunicatie ligt ons nauw aan het hart. Van creatie tot conflicten: wij doen er alles aan om jouw communicatie – individueel of in groep – op punt te stellen. Dat doen we altijd aan de hand van ons 5B-model. Dat model zit in ons bloed, in ons DNA. Het Sigmund-DNA. Ook in onze Speak Easy-sessies zien we het Sigmund-DNA naar voren komen.



1. Bekijken

Voordat we aan de sessie beginnen, nemen we eerst de tijd om alles rustig te bekijken: wat is de huidige situatie waarin we ons bevinden? Wat is je persoonlijk profiel? Hoe kan je – aan de hand van deze vragen – een betere spreker worden?

2. Begrijpen

Daarna zorgen we ervoor dat je de verschillende mogelijkheden om te connecteren beter bekijkt. Dit is de theoretische basis: handige tips en tricks die je later in je carrière kan meenemen.

3. Beleven

Natuurlijk wordt de theorie ook omgezet in de praktijk. Oefening baart namelijk kunst. Daar zorgen we voor in onze interactieve workshops. Hier bouwen we samen met jou aan je werkpunten, zodat je in de toekomst zelfzeker en vol passie voor een groep kan spreken.

4. Bewegen

Nadat je van onze workshops hebt geproefd, kom je in beweging. In deze stap voel je dat je geleidelijk aan meer zelfvertrouwen krijgt. Je voelt dat je steeds beter connecteert met anderen, wij bieden je ondertussen enkele tools aan om te blijven oefenen.

5. Bestendigen

Nu het groeiproces in gang is gezet, wil je die vooruitgang natuurlijk ook behouden. Daarom geven we je ook tips om levenslang te blijven evolueren.

Benieuwd hoe we dit in de praktijk invullen? Neem dan snel een kijkje in dit Speak Easy-werkboek en zet alvast de eerste stappen naar betere communicatie.

Opgelet!

Verwar onze 5 B's niet met je wekelijkse BBB-sessie. Je buik, benen en billen zullen minder aan bod komen tijdens onze sessies want wij trainen vooral op bier, broccoli, burgers en af en toe een bananenmilkshake.



OVER SIGMUND

Een bedrijf heeft niets belangrijkers dan mensen, zowel intern als extern. De gedachte dat mensen de hoofdrol krijgen in de wondere wereld van organisaties, inspireert daarom alles wat Sigmund doet. We noemen dat **People First**: in alles wat we doen zetten we de mens centraal. Dat mag je vrij letterlijk nemen, want mensen komen bij ons op de eerste plaats.

Omdat we sterk geloven in de kracht van mensen, vormen zij de stem in al onze projecten. Van interne communicatie tot changetrajecten en zelfs HR-projecten: we zoeken samen - met jou en je collega's - naar een **oplossing op maat**. Voor wie we dat doen? Dat is om het even. Van KMO's die nog maar net uit de startblokken schoten tot spelers die op de wereldmarkt vertoeven, bij Sigmund staat de deur voor iedereen open.

Kortweg kan je alles wat we doen onderverdelen in vijf expertises: Change, Communication, Story, Branding en Community. Die vijf domeinen zetten we in om mensen mee te nemen naar een **gemeenschappelijk doel**. Hoe we dat doen? Dat varieert. Afhankelijk van het vraagstuk, kiezen we voor een combinatie van actieve workshops, een-op-een coachings, innovatietrajecten, consultancy... Een hele boterham dus.

Nu, we weten dat de wereld niet stilstaat. Bij Sigmund bewegen we daarom graag mee. Om klaar te zijn voor de uitdagingen van morgen, introduceerden we **Hybrid Change**: een werkwijze die organisaties meeneemt naar *the best of both worlds*. We merkten namelijk dat de combinatie van digitale én fysieke workshops, van online én offline trainingen, van laptop- én face-to-face meetings de beste resultaten oplevert. En positieve veranderingen, dat is waar we voor gaan.

Nog niet helemaal duidelijk? Bekijk dan onze onepager op de volgende pagina, die legt haarfijn uit wat we bij Sigmund doen.



SIGMUND

Producten en diensten worden gemaakt voor en door mensen, daarom zetten wij de

**MENS
CENTRAAL**

Bij Sigmund vertalen we dat als volgt

Involve • Communicate • Connect



we nemen mensen mee

naar een
gemeenschappelijk
doel.

Bijvoorbeeld

**Innovatie
bevorderen**

**Change
faciliteren**

**Conflicten
oplossen**



Samen

creëren we



jullie verhaal

en zorgen
we voor een



**breed
gedragen
visie**

aan de hand van

Consultancy

Coaching

Workshops



Kmo



Multinational



Overheid

en we doen dat
voor iedereen.



Individuen



Groepen

Dat is wat Sigmund doet

Involve • Communicate • Connect

**PEOPLE
FIRST**

zo creëer je een breed draagvlak voor
jouw producten en diensten.

www.sigmund.be

Over een breed gedragen visie gesproken: naast deze **Speak Easy**-sessie zie je onze people first-aanpak ook terugkomen in andere projecten en workshops:

CHANGE **SURVIVAL GUIDE**

De Survival Guide toont hoe jouw organisatie het hoofd biedt aan een hardnekkige crisis die de organisatie plots teistert. En dat volledig op maat, want elke crisissituatie is anders.

COMMUNITY **CULTURE SCAN**

De Culture Scan peilt naar de huidige en gewenste cultuur in jouw organisatie. Zo zetten we op een rijtje welke waarden en verwachtingen jouw mensen gelukkig maken.

CHANGE **HYBRID SCAN**

Aan de hand van de Hybrid Scan brengen we in kaart hoe jouw organisatie en medewerkers staan tegenover hybride – de combinatie van fysiek én digitaal – werken.

BRANDING **PEOPLE'S CONNECTION**

Met People's Connection connecteer je met je mensen op de werkvloer om zo een gefundeerd netwerk uit te bouwen. En net dat is belangrijk, zowel voor interne als externe doelstellingen.

CHANGE **CHANGE OF PLANS**

Door jouw veranderingsverhaal tot in de details uit te werken, worden jouw interne mensen en externe stakeholders zich bewust van het doel van de veranderingen.

BRANDING **CATCHY TALENT**

“Wie ben ik als werkgever? Waarvoor staat mijn organisatie?” De Catchy Talent-formule beantwoordt al die prangende vragen samen met jou, zodat je organisatie zich binnen de kortste keren profileert als aantrekkelijke werkgever.

CHANGE **DIGITAL READY**

Met Digital Ready schrijft je organisatie in een mum van tijd een én-én-verhaal: digitale tools integreren in fysieke manieren van (samen)werken.

COMMUNICATION **COMMUNICATION** **FUNDAMENTALS**

Met Communication Fundamentals halen we al het potentieel uit de communicatie van je organisatie. Het resultaat? IJzersterke communicatie die blijvende impact heeft op je mensen en overige stakeholders.

CHANGE **CLEARCOMM**

ClearComm begeleidt (management) teams en organisaties richting efficiënte, eerlijke en constructieve communicatie, om zo te evolueren naar bespreekbare én oplosbare conflicten.

Wens je liever een zelf samengesteld menu? Contacteer ons en we bezorgen je met veel plezier een voorstel op maat van jouw wensen.

Wil je meer weten? Je vindt alle details op www.sigmund.be/solutions

“There are many problems, but only one solution and that is communication.” Deze quote hangt tegenwoordig standaard in onze vergaderzaal. Wij zijn er dan ook 100% van overtuigd dat communicatie vaak de start is van een goede oplossing – maar nooit de oplossing op zich. Van vroeger tot nu: mensen hebben altijd met elkaar gecommuniceerd, geconnecteerd. Vroeger ging het misschien zelfs allemaal gemakkelijker dan nu, want alles was een stuk rechtlijniger. Dat is waar we bij Sigmund ook voor willen gaan. Daarom gebruiken we ook foto’s ‘uit de oude doos’ om onze huisstijl op te fleuren. Ook in dit boek zal je dat ongetwijfeld opmerken.



1 Bekijken



Voor je begint is het belangrijk eerst even te kijken waar je naartoe wil als communicator. In dit hoofdstuk bekijken we wie jij bent, wat jij wil bereiken als spreker en hoe je dat wil aanpakken.

ZELFREFLECTIE

Voor je kan beginnen aan het verder ontwikkelen van je spreekvaardigheid voor (grote) groepen, is het belangrijk dat je weet waar je nu staat. “Awel, in de Speak Easy-bar, toch?” Dat klopt, maar hier hebben we het eerder over **zelfreflectie**. Vooraleer je kan groeien is het nodig om je sterke punten en je aandachtspunten te kennen. Je moet kunnen zeggen: “Dat heb ik goed gedaan” en “Daar moet ik nog aan werken”. Dat betekent niet dat je overal slechte dingen in moet zien. Toch mag je ook niet te snel denken dat je presentatie van een leien dakje liep.

De sleutel bij zelfreflectie is om afstand te nemen van jezelf en je actie. Bekijk het eens vanuit het standpunt van een toeschouwer, een derde partij. Na je sessie neem je best even tijd om alles nog een keer te overlopen, het als het ware nog een keer af te spelen in je hoofd. Wanneer je dit doet, is het belangrijk de volgende **3 vragen** te beantwoorden:

1. Wat deed ik goed?
2. Wat kan er beter?
3. Wat zou ik volgende keer anders doen?

Een vierde vraag die je misschien het meest zal helpen is deze:

4. Als ik in het publiek zat, welke indruk zou ik dan gehad hebben van de presentatie?

Door jezelf deze vraag te stellen, neem je pas echt een stap terug zodat je vanuit een ander perspectief naar jezelf kijkt. Op die manier leer je vaak het meest.



Reflecteer nu zelf!

Nu is het tijd om wat je hierboven leerde in de praktijk om te zetten. Neem een stapje terug en denk eens na over de laatste keer dat je voor een groep mensen sprak. Dat kan ook gewoon onder vrienden zijn, bijvoorbeeld aan de toeg van je favoriete café. Geef voor jezelf kort een antwoord op de bovenstaande vragen en kom meteen te weten wat jouw verbeterpunten zijn.



Van evalueren kan je ook veel leren! Bij Toastmasters – een platform waar mensen samenkomen om elkaars presentatietechnieken te beoordelen – overwin je niet alleen je angst om te presenteren, maar vaak leer je zelf nog veel meer door anderen actief te beoordelen en constructieve feedback te geven.

Toastmasters

Een leuke tip, die Toastmasters. Maar wat is het en waar komt het vandaan? Toastmasters werd officieel opgericht in 1924 in Amerika door Ralph C. Smedley. Ralph wilde mannen leren om te spreken in het openbaar, vergaderingen te houden en toasts uit te brengen. Vandaar ook de naam "Toastmasters".

Het concept werd al snel een groot succes en vele landen volgden het voorbeeld. Nu vind je clubs terug over de hele wereld, waaronder verschillende in België. Ook Guy is lid van Toastmasters en leert elke keer bij. Dankzij Toastmasters houdt hij zich scherp. Niet alleen door zelf te spreken voor een groep, maar vooral door anderen te evalueren. Daarom vinden we het ook belangrijk dat we elkaar evalueren tijdens de Speak Easy-workshops. Ben jij klaar om je eerste toast uit te brengen? Wij geven je alvast enkele **Toastmaster-tips** mee om een goede speech te geven, sommige zijn ook handig om mee te nemen in presentaties:

- **Vind het juiste moment:** een informele toast start je best wanneer er voldoende energie in de zaal is. Dat kan aan het begin van de avond zijn, maar ook aan het einde. Vraag wel altijd eerst aan de gastheer of -vrouw of zij eerst het woord wil nemen.
- **Eén thema:** duidelijkheid is belangrijk. Bedenk één thema en houd je er ook aan.
- **Verbind:** een speech hoeft niet altijd over spectaculaire dingen te gaan. Een gemeenschappelijk thema dat de mensen in de zaal verbindt is voldoende.
- **Oprecht:** meen wat je zegt, want dat is veel belangrijker dan spreken zonder fouten. Op die manier worden je kleine foutjes ook sneller vergeven en vergeten.
- **Houd het kort:** moeten we nog meer zeggen?



Benieuwd om het allemaal eens in de praktijk te zien? Neem dan zeker een kijkje in hoofdstuk 5: bestendigen.



Wist je dat...

de eerste vrouw pas toetrad tot Toastmasters na de dood van de oprichter? Hoewel de club enkel voor mannen bedoeld was, liet een lokale afdeling Helen Blanchard toe tot de organisatie. Om te verbergen dat Helen een vrouw was, werd ze ingeschreven als H. Blanchard. Toen de overkoepelende organisatie naar een volledige voornaam vroeg, besloten ze om Helen in te schrijven als "Homer" Blanchard. Pas drie jaar later werden vrouwen officieel toegelaten in de club, waarna "Homer" Blanchard ook de eerste vrouwelijke voorzitter van Toastmasters werd. Schol!

WELKE SPREKER BEN JIJ?

Elke spreker heeft zijn eigen stijl en elke stijl heeft ook zo zijn voordelen. Bekijk het als een bar: de ene heeft comfortabele loungezetels waar je de hele avond in blijft hangen, terwijl de ander kiest voor krukken aan de bar waardoor je handig toegang hebt tot allerlei drankjes en hapjes.

We kijken af. Het belangrijkste is dat jij je goed voelt bij je manier van presenteren. Hieronder lijsten we enkele bekende sprekerstypes op, die elk hun eigen sprekersstijl vonden op het podium. Oefenen is daarbij de boodschap, zodat ook jij – net als onderstaande sprekers – je goed voelt voor je publiek. Ben jij bijvoorbeeld graag de Stil Sprekende Kameleon? Of liever de Theatrale, Storytellende Voetzoeker? Alles is mogelijk!



Jan Declair

De **theatrale spreker** is iemand die acteert tijdens zijn of haar presentatie. Mogelijks hebben deze sprekers een toneel- of impro-cursus gevolgd in hun vrije tijd. Theatrale sprekers spelen in op je emotie, waardoor de presentatie heel goed te onthouden is. Voorbeelden van deze sprekers zijn **Jan Declair** en **Tom Hanks**.



De **storyteller** is iemand die presenteert aan de hand van een goed opgebouwd verhaal. Ze boeien je met hun verhaal en jij luistert er graag naar. Dit soort presentaties werkt, omdat we ons er eenvoudig mee kunnen vereenzelvigen. **Jerón Dewulf** en **Steve Jobs** zijn storytellers.



Erika Van Tiel

De **kameleon** is iemand die zijn of haar presentatie aanpast naargelang het publiek. Ze hebben inzicht, zijn flexibel en voelen aan wat het publiek wil. Daar stemmen ze hun presentatie op af. Voorbeelden hiervan zijn **Erika Van Tiel** en **Neil Patrick Harris**.



Wouter Torfs

De **stille spreker** is zowel een presentator als een facilitator. Bij deze presentaties wordt het publiek betrokken en geeft het feedback. Hun presentatie is meer gefocust op de inhoud dan op de media errond. **Wouter Torfs** en **Connie Dieken** zijn stille sprekers.



Nathalie Meskens

De **voetzoeker** is iemand die veel energie en charisma in zijn of haar presentatie steekt. Ze vragen en krijgen aandacht alsof het voor hen een zesde zintuig is. Hoewel deze spreker niet per sé luid is, wordt hij/zij wel vaak zo gepercipieerd. Goede voorbeelden van charismatische sprekers zijn **Nathalie Meskens** en **David Letterman**.

2 Begrijpen



We hebben al de hoeken van de Speak Easy-bar verkend. Nu is het tijd om je in te werken en de situatie grondig te begrijpen. Als je een connectie wil leggen met iemand is dat een hele klus. Connecteren is gewoonweg een heel breed thema, waar je altijd over kan bijleren. In dit hoofdstuk geven we je alvast de belangrijkste basiselementen mee om een professioneel gesprek of presentatie te houden.

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS HET HALVE WERK

De beste partner in crime voor een spreker is voorbereiding. Je hebt van ons nog een drankje te goed, dat weten we. Pintje? Wijntje? Cocktail? Watertje? We vliegen erin!

Nu, een grondige voorbereiding houdt – naast een lekker drankje drinken – ook een onderwerp voor je presentatie kiezen in. Welk doel wil je bereiken? Wat verwacht je publiek van je presentatie? Pen het neer op (digitale) post-its, zodat je een visueel overzicht krijgt van je gedachten. Daardoor onderscheid je ook goede van minder goede ideeën. Er zijn heel wat platformen die je helpen om je ideeën te structureren. Op kantoor werken we bijvoorbeeld met Miro, een online platform waar je al je creatieve ideeën kwijt kan op één groot digitaal whiteboard. Ook met het programma MindMap kan je makkelijk mindmaps maken en notities neerpennen. Een presentatie voorbereiden was nog nooit zo makkelijk!



Wil je ook werken met Miro? Surf dan naar de website en probeer het uit!
<https://miro.com>

De volgende stap zijn notities. Goede notities zijn een must voor een presentatie. Let er wel op dat je geen volledig script uitschrijft – die tekst kan je toch alleen maar vergeten en bovendien zorgt het ervoor dat je meer naar je papier kijkt dan naar je publiek. Kies eerder voor handige bulletpoints die je op weg helpen als je even de draad kwijt bent. Daarop schrijf je enkel de zaken die je moeilijk kan onthouden, zoals een naam, een datum of gegevens uit een grafiek. Kortom: de elementen waarvan je wil dat je publiek ze ook onthoudt.

Tijdens een presentatie is het trouwens prima om naar je notities te kijken, maar maak er geen sport van. Een spreker die te veel naar zijn/haar notities kijkt, verliest binnen de kortste keren de connectie met het publiek. Leg je notities daarom voor je of houd ze rustig vast. Passen je notities bovendien niet op één A4-pagina? Dan staat er te veel tekst op je papier.



Zorg ook voor kleine cheatcards van dikker papier. Door het kleine formaat kan je de kaartjes eenvoudig wegsteken in je zak en het dikkere papier zorgt ervoor dat je notities geen geluid maken als je ermee beweegt. Laat je notities trouwens ook nooit achter je liggen.



Checklist

Hulp nodig bij je voorbereiding? Aan het einde van dit hoofdstuk vind je een handige checklist die je kan gebruiken om volledig zen te beginnen aan een presentatie of een gesprek.

BLAAS JE PUBLIEK OMVER MET JE POWERPOINT

Drankje opgedronken? Onderwerp gekozen? Notities in orde? Dan ben je helemaal klaar om te starten met je powerpointpresentatie. We spreken over een “powerpoint”, maar dat wil niet zeggen dat je jezelf moet beperken tot dat platform. Tools als Prezi en Keynote bieden een mooi alternatief. Onthoud: de powerpoint is slechts een visuele ondersteuning, maar jij bent de hoofdfiguur van je presentatie. Een goede slide is slechts relevant als jij hem toelicht. Probeer daarom de tekst op je dia te beperken. Enkele woorden zijn oké, maar wees er zuinig mee. Slides vol met tekst of opsommingen zijn een echte no-go.



Wil je dat het publiek de informatie nog eens kan doornemen? Voorzie dan gedetailleerde hand-outs die je na de presentatie uitdeelt. Deze bevatten belangrijke data, cijfers en herhalen de kernboodschap van je presentatie.

Een goede dia is er twee waard

Leonardo da Vinci zei ooit “Simplicity is the ultimate sophistication.” Ook voor een powerpointpresentatie is dat een toepasselijke quote. Want niet enkel dia's vol tekst zijn no-go's, ook onduidelijke afbeeldingen, moeilijke grafieken en een uitgebreid kleurenpalet horen niet thuis in je slides. In plaats daarvan vul je je dia's best met... niets. Presenteer uiteraard geen lege slides, maar kies voor een grote – niet te overweldigende – afbeelding die een deel van je slide vult. De rest van de slide heeft een witte achtergrond, die je aanvult met enkele kernwoorden. Witruimte creëert namelijk een gevoel van rust en maakt je boodschap sterker. Wanneer je die tips toepast op de slide links boven, krijg je de 3 witte slides:

SPEAK EASY

- ondervind hoe je in 10 stappen je publiek overtuigt en hoe je kan inspelen op onverwachte situaties op en naast het podium door improvisatie
- gebruik virtual reality om je presentatie echt te beleven
- ontdek praktische tips om zelfzeker voor een publiek te staan
- oefen je presentatie, zodat je klaar bent voor de grote dag

Overtuig het publiek in
10 stappen

Sta
zelfzeker
voor het publiek

Virtual Reality



Wanneer je een digitale presentatie geeft terwijl je voor een greenscreen staat is het nog belangrijker om rekening te houden met wat je waar op je slides zet. Je wil natuurlijk dat alle aandacht naar jou gaat en niet naar de tekst achter jou.

Zoek altijd afbeeldingen die van hoge kwaliteit zijn. Die kan je zelf met een fotoestel nemen, maar ook stockfoto's kunnen je powerpoint visueel versterken. Heb je een mooie foto genomen/gevonden, maar is de kwaliteit of grootte ervan niet goed? Zoek dan even verder naar een andere afbeelding, want foto's van lage resolutie doen afbreuk aan je presentatie. Pas wel op wanneer je afbeeldingen van het internet haalt. Sommige beelden mag je niet zomaar gebruiken wegens copyright. Ga daarom op zoek naar rechtenvrije afbeeldingen.



Via de volgende links kan je rechtenvrije stockfoto's terugvinden:

- [shutterstock.com](https://www.shutterstock.com)
- unsplash.com
- [canva.com](https://www.canva.com)



Niet enkel afbeeldingen zijn leuk om naar te kijken, ook video's kunnen je powerpoint naar een hoger niveau tillen. Integreer de video in je powerpoint, zodat je niet naar YouTube hoeft te surfen of door je persoonlijke bestanden moet gaan.

Help, mijn video werkt niet!

Hoewel alles meer en meer digitaliseert, laat technologie het weleens afweten. Dat is zeer lastig in het alledaagse leven, en kan zelfs gênant worden tijdens een presentatie. Je kan dan wel een fantastische powerpointpresentatie maken; wanneer de video in je dia niet werkt, haakt je publiek af. Controleer daarom altijd of je video wel werkt. Doe dat niet enkel op voorhand (wanneer je de presentatie uitwerkt), maar ook net voor je presentatie van start gaat. Zo ga je een ongemakkelijke situatie uit de weg.

Een filmpje integreren in je powerpoint brengt bovendien heel wat andere 'gevaars' met zich mee. Volg daarom onderstaande tips en zet video's in als een meerwaarde:

- **Wat zeg je?** Controleer altijd op voorhand of de video voor iedereen verstaanbaar is, maar overdrijf niet met het volume.
- **Blijf weg van het cinemagevoel.** Een goede video is er een die kort, maar krachtig is. Houd de aandacht altijd bij de presentatie en geef je publiek niet het gevoel dat het in de bioscoop zit.
- **Verander niet van onderwerp.** Ga op zoek naar een video die past bij wat je presenteert. Je hoeft geen video toe te voegen gewoon omdat het een leuk filmpje is. De video moet relevant zijn en de presentatie versterken, niet het onderwerp ervan veranderen.
- **Het perfecte duo.** Een publiek heeft aandacht voor alles wat beweegt. Wil je blijven spreken terwijl je een video toont? Zorg er dan voor dat de video onopvallend op de achtergrond blijft, zodat het publiek naar je blijft luisteren.


- **Pas je aan het publiek aan.** Niet enkel de inhoud van je presentatie stem je best af op je publiek, ook de video moet aangepast zijn aan je luisteraars. Presenteer je eenzelfde onderwerp aan verschillende doelgroepen? Ga dan na of de video geschikt is voor elke doelgroep. Soms is de video moeilijk te begrijpen voor het ene publiek, terwijl de informatie makkelijk verwerkt wordt door een ander publiek.

Presenteren zonder powerpoint

De 21e eeuw is de meest digitale eeuw ooit. En toch kan presenteren ook zonder powerpoint. “Maar kan mijn publiek dan nog volgen?”, horen we je al denken. Geloof ons, je publiek zal aandachtiger zijn dan ooit tevoren. Presenteren zonder visuele ondersteuning is uiteraard een grote uitdaging, maar ze is meer dan de moeite waard om aan te gaan. Bovendien bespaart een powerpointloze presentatie je heel wat voorbereidingstijd, want je hoeft je enkel te concentreren op je presentatie zelf, zonder het hele visuele gegeven voor te bereiden.

Multitasken is een hele opgave, ook voor een publiek. Lezen en luisteren tegelijkertijd, dat is zowaar een onmogelijke combinatie. Want wanneer het publiek iets op de powerpoint moet lezen terwijl de spreker bijkomende informatie geeft, kan het brein dat moeilijk verwerken. Het resultaat? Het publiek weet aan het einde van de presentatie eigenlijk niet echt waarover het nu precies ging.

Volledig afscheid nemen van powerpoint is voor velen misschien een te grote stap in het onbekende, maar overweeg zeker eens om een presentatie te geven zonder visuele ondersteuning. De aandacht zal dan volledig uitgaan naar jou; geen enkel oog dat afdwaalt naar ergens anders.

 Presenteren zonder powerpoint? Arnout Van den Bossche vindt het alvast een goed idee! Probeer jij het ook eens?



Arnout Van den Bossche

Arnout Van den Bossche over powerpoint

<https://www.youtube.com/watch?v=QRn9mIX9-BI>

DE INHOUD VAN JE PRESENTATIE



Bekijk de trailer van 'The Revenant', waar je helemaal mee in het verhaal gezogen wordt aan de hand van storytelling.

<https://youtu.be/QRfj1VCg16Y>



Hoe begin je een presentatie?

Alles start met de opening van je presentatie. Kan je het publiek in de eerste minuut mee krijgen in je presentatie, dan is de kans groot dat het ook tijdens de rest van je presentatie geboeid zal luisteren. Geen inspiratie? Volgende elementen werken altijd:

- Vertel een verhaal
- Doe een gedurfde uitspraak of deel je unieke standpunt
- Breng je publiek aan het lachen (zie hoofdstuk "humor")
- Vraag het publiek om iets te visualiseren
- Ga in dialoog met je publiek

Hoe overtuig je mensen?

Hoe kom je tijdens je presentatie overtuigend over en hoe laat je je publiek na je presentatie tot actie overgaan? We delen graag deze **10 geheimen** met jou:

1. We vinden mensen leuk die op ons lijken, vooral qua persoonlijkheid. Stel je daarom aan het begin van je presentatie altijd eerst even kort voor.
2. Als mensen je niet vertrouwen, dan luisteren ze niet naar je. Connecteer daarom met je publiek. Spreek, luister, stel vragen, ... Dat bouwt een band op met je publiek.

3. Zet jezelf in de plaats van het publiek, focus niet enkel op je eigen noden. De algemene regel luidt: als je iets geeft, krijg je iets terug.
4. Wat we zien is even belangrijk als wat we horen. Mensen worden altijd beoordeeld op zicht, focus daarom niet alleen op de inhoud van je speech, maar ook op je eigen presentatie (lichaamstaal, gebaren, gedrag, kledij, ...). Je hoeft uiteraard geen fotomodel te zijn, maar verzorg je uiterlijk alvorens je gaat presenteren.



5. Wees zelfzeker en werk je angst weg. Dit kan alleen door vaak te oefenen. Denk nooit dat je niet goed genoeg bent, of dat je niet genoeg in je mars hebt. Ben je zenuwachtig? Geen zorgen, je publiek zal het niet meteen merken zolang je je zenuwen onder controle houdt.
6. Kennis is macht, dus ken je onderwerp door en door. Presenteer jezelf als een autoriteit op het vlak van jouw sprekersthema, want mensen luisteren graag naar experts. Zo'n reputatie krijg je niet in 1-2-3, maar moet je opbouwen.
7. Wil je je publiek tot actie laten overgaan? Geef het dan het gevoel dat je aanbod schaars is. Als mensen nu niet tot actie overgaan, zullen ze dat ook in de toekomst niet doen.
8. Wees volhardend, geef niet op.
9. Als iemand een vraag stelt, geef dan een (kort) antwoord. Moedig interactie met je publiek aan, wijs het niet af. Bovendien is het belangrijk om aan te voelen welke gesprekken of vragen wel of niet de moeite waard zijn om energie in te steken.
10. Blijf kalm, houd je emoties onder controle.

En neem ook voldoende tijd voor... borrelnootjes

Borrelnootjes, wat zeggen we nu! Pauzes, dat is wat we bedoelden. Las tijdens je presentatie voldoende rustpauzes in tussen je zinnen. Hiermee kom je niet alleen zelf tot rust, maar je kan er ook iets mee benadrukken, het publiek laten weten dat er een nieuw topic aankomt, zinnen verduidelijken, stopwoorden vermijden, oogcontact verleggen, enzovoort.

Over stopwoorden gesproken...

Hardnekkige vlekken, die krijg je enkel uit je kleren met een wondermiddel. Hetzelfde geldt voor hardnekkige stopwoorden zoals “euhm”, “enzo”, “hé” en “ik heb zoiets van”. Gelukkig hebben wij ook een wondermiddel tegen stopwoorden. Het leukste nieuws? Het is heel eenvoudig en bovendien helemaal gratis!

Schrijf je stopwoord op een post-it en hang hem op een plaats waar je vaak bent of langskomt, bijvoorbeeld aan de ijskast of onderaan je computerscherm. Door het woord vaak te zien staan, word je er veel bewuster van en zal het je ook sneller opvallen als je het nog eens zegt. Lukt het nog niet om er van af te geraken? Vraag dan aan je vrienden en collega's om je erop te wijzen als je het stopwoord gebruikt. Betrappen ze je 3 keer? Dan moet je ter plaatse een mop vertellen. Op kantoor houden we onszelf scherp door elkaar uit te dagen en moppen te tappen à volonté. Succes verzekerd én je vrienden en collega's vinden je ook een echte grapjas. Mooi meegenomen!



Ken jij je stopwoorden? Schrijf ze op post-its, kleef ze ergens zichtbaar en oefen erop los. Elk begin is moeilijk, maar de volhouder wint!



Bier of moppen tappen?

Geef je presentatie eens een humoristische wending! Humor brengt je publiek aan het lachen en laat een leuke indruk na bij je presentatie... of toch als je een goede mop kan vertellen. Geen zorgen, we zijn van nature niet allemaal comedians, maar humor, dat kan iedereen aanleren. Zo bestaan er verschillende structuren om een mop te tappen, die keer op keer werken. Net als op café maakt een goede mop dan ook als geen ander indruk op je luisteraars!

Humor wordt door iedereen in je publiek anders ingevuld. De ene houdt van moppen over domme blondjes, terwijl de ander wel wat droge humor kan smaken. Je kan op voorhand natuurlijk niet weten wie er voor je zit. Onthoud wel dat jongeren met andere dingen lachen dan volwassenen. Probeer ook weg te blijven van sarcasme en onderwerpen die controverser kunnen uitlokken. Door humor te gebruiken tijdens je presentatie wil je net charismatisch overkomen, niet als iemand die geen respect heeft voor anderen.

Genoeg uitleg, tijd om je eigen mop te tappen! Met de onderstaande structuur schrijf je binnen de kortste keren je eigen, hilarische moppen:

Stap 1: verzin een leuk concept

Een goede mop, die start meestal bij jezelf. Denk aan een situatie die je zelf meemaakte en waar je iets leuks rond kan vertellen. Moet je zelf erg lachen om de situatie? Dan is dat alvast een goede start! Denk niet te snel dat iets niet grappig is, je zit nog maar in de brainstormfase, dus alles kan!

Voorbeeld: hoe ongemakkelijk je jezelf voelt in de fitness, hoe de gameverslaving van je beste vriend(in) je eigenlijk wel wat zorgen baart, hoe je zus er altijd mooi uitziet terwijl jij elke dag een *bad hair day* hebt

Stap 2: maak een lijstje

Je concepten liggen op tafel; het is tijd om er eentje uit te kiezen. In dit geval kiezen we het knappere-zussen-verhaal. Verzin rond het concept onderwerpen waarover je kan praten tijdens je mop. Deze onderwerpen kunnen erg uiteenlopend zijn; geen enkel onderwerp is dus verkeerd of raar! Ook in deze stap brainstorm je er maar gerust op los. Vertel een verhaal rond jouw ervaringen én creëer kansen om jezelf in de hoofdrol te zetten.

- Mijn zus leek vroeger op Jennifer Aniston en ik zag er niet uit
- Mijn moeder schaamde zich soms tijdens onze kindertijd
- Mijn zus nam vaak foute beslissingen, daardoor voelde ik me beter
- De underdog wint altijd

Stap 3: schrijf je mop

De onderwerpen op je lijstje zijn een bron van inspiratie. Ga daarom nu aan de slag met al die informatie. Geen zorgen, ook hier kan je niets verkeerd schrijven, er zit humor in ons allemaal!

Licht je concept toe

“Ik groeide op met een erg mooie zus.”

Herhaal het concept en bouw op naar de grap

“Ze was niet zomaar mooi; als ik mijn zus op het podium zou vragen, dan zouden jullie allemaal plots vrijgezel worden...”

Laat het publiek lachen met een wending

“...Zelfs de vrouwen in de zaal.”

Bovendien bevat je lijstje uit stap 2 (vorige pagina) nog heel wat andere informatie, waarmee je nog verschillende moppen mee kan tappen. Enkele voorbeelden:

Voorbeeld: Mijn moeder schaamde zich soms tijdens onze kindertijd

- “Ik sprak onlangs nog met mijn moeder over mijn zus en ik in onze kindertijd. Ze vertelde me dan dat ze zich vaak schaamde wanneer ze met mijn zus en ik in het openbaar verscheen...(pauze) Want ze wilde niet dat andere mensen dachten dat we twee verschillende vaders hadden.”

Voorbeeld: Mijn zus nam vaak foute beslissingen, daardoor voelde ik me beter

- “Terwijl we opgroeiden, besepte ik dat mijn zus vaak enkele misstappen beging. Toen ze 16 jaar was, werd ze zwanger. Mijn zus zou erg verdikken en striemen krijgen op haar buik. Het deed me zoveel plezier, dat ik mijn zus zelfs zou inschrijven voor *Tienermoeders*, een realityserie op tv. (pauze) En dat deed ik ook. Ik schreef mijn zus in voor *Tienermoeders*. Plezier voor het hele gezin!”



Vertel eerst je mop aan een testpubliek. Een café of bar is daar de geknipte plek voor! Zo kom je te weten of je mop gesmaakt wordt door anderen, en of je ze eventueel nog moet aanpassen.

De hoofdelementen van een mop

Ga je liever voor een andere aanpak? Dat kan! Bij humor is het belangrijk dat mensen zich gemakkelijk kunnen vereenzelvigen met de mop, of er op z'n minst een duidelijk beeld van kunnen scheppen in hun hoofd. Een ander voorbeeld van een mop is de volgende:

Voorbeeld:

“Mijn vrouw was gisteren jarig, dus ik gaf haar een cadeaubon voor een massage met ons twee. Daarop zei ze: “Dat is een cadeau voor ons allebei, terwijl ik jarig ben.” Ik ben het geschenk dan maar terug gaan brengen en gaf haar een bon voor een entente voor één persoon in de plaats!”

De mop is leuk, omdat ze alle elementen van een goed verhaal bevat. Onthoud dus zeker de volgende onderdelen als je een mop maakt:

- **Hoofdrolspeleers:** Maak duidelijk over wie je het hebt, wie de hoofdrolspeleers zijn van je verhaal. In dit geval is dat de verteller en zijn/haar vrouw.
- **Context:** Wat is de context van het verhaal? De mop geeft aan dat de verteller een cadeau aan zijn/haar vrouw geeft. De context is dus ‘verjaardag’.

- **Plot:** Maak duidelijk wat die persoon/personen aan het doen zijn: de verteller geeft zijn/haar vrouw een cadeau en de vrouw vindt het cadeau niet leuk.
- **Conflict:** Wat loopt er mis in de situatie? Het cadeau valt niet in de smaak bij de vrouw. Dat is jammer, want het is de gedachte achter het cadeau die telt.
- **Thema:** Bepaal een afgebakend thema voor de mop. In dit geval is dat thema 'relaties en het huwelijk'.
- **Verhaallijn:** In elke mop zit een moraal. In het leven hebben we geleerd dat het krijgen van een cadeau waardevoller is dan het cadeau zelf. Wat het cadeau ook was, de vrouw zou eigenlijk dankbaar moeten zijn dat ze een cadeau krijgt.



De twist

Een andere – en heel gemakkelijke – vorm van humor is de twist. De twist is als volgt opgebouwd: korte uitspraak – pauze – verrassende wending. Enkele voorbeelden: “Mannen, je hebt er geen idee van wat de kracht van een liefdesbrief is tot je vrouw... er een onderschept.”, of “Mijn vliegtuig vertrok om 5u15... En ik niet.”

Oefenen, oefenen, oefenen.

Deze tip komt wel vaker voor in dit boek, maar de sleutel tot succes is – je raadt het al – oefenen. Dat is ook zo bij humor. Zorg ervoor dat je je comfortabel voelt bij de moppen die je maakt en dat je de moppen zonder haperingen kan vertellen. Er zijn veel soorten humor, vind welke stijl het best bij je past en ga steevast daarvoor. Dat kunnen woordspelingen zijn, hyperbolen (overdrijvingen), understatements, oneliners... Oefen erop los, want enkel zo ontdek je welke soort moppen je het best liggen.

Mijn grap is verteld. Wat nu?

Dit is het moment van de waarheid: vindt je publiek je mop grappig, of niet? Als je de mop verteld hebt, neem dan even een korte pauze. Het gelach zal dan automatisch sneller komen. Geef het publiek de kans om de mop volledig te begrijpen. Lacht het publiek niet? Dat is oké! Een goede mop schrijven én overbrengen, dat neemt tijd in beslag. Oefening baart kunst, zeggen wij dan (opnieuw)!



Gouden tip: als je zelf twijfelt over een mop, gebruik ze dan niet.

How to seal the deal

Moppen tappen, dat is leuk, maar niet gepast in elke situatie. Zeker wanneer je presentatie gericht is naar een potentiële partner, is humor niet altijd aan de orde. “Hoe kan ik mijn publiek dan overtuigen?” horen we je al denken. Simpel. Met deze **6 tips** wil elke businesspartner met jou samenwerken:

1. **Presenteer je idee als een opportuniteit.** Als je wil dat iemand met jou in zee gaat, geef ze dan het gevoel dat ze met een potentiële partner aan het praten zijn. Dit doe je door een concreet voorbeeld te geven over waarom een samenwerking voor beide partijen goed zou zijn.
2. **Houd het simpel.** Gebruik geen vakjargon en laat de details achterwege. Die kunnen later volgen, wanneer je zeker weet dat je publiek geïnteresseerd is.
3. **Houd vast aan je enthousiasme.** Wat je zegt is belangrijk, maar ook hoe je het zegt kan doorslag geven. Laat je passie merken tijdens je presentatie. Want wees nu eerlijk: wie wil er samenwerken met iemand die niet eens enthousiast kan zijn?
4. **Blijf weg van clichés.** Gebruik geen buzzwords of holle woorden waar het niet nodig is. Focus op wat belangrijk is en vertel het in je eigen woorden.
5. **Creëer een hype.** Zorg ervoor dat je publiek – of het nu één persoon is of een hele groep – enthousiast wordt over een samenwerking met jou. Heb je prijzen gewonnen? Heb je interessante cursussen gevolgd? Neem het dan mee in je presentatie.
6. **Vind gemeenschappelijke punten.** Sluit je presentatie af met een kort gesprek. Onthoud: het is belangrijk om een connectie op te bouwen met je potentiële businesspartner. Een persoonlijk gesprek kan hierbij helpen.

EUHM, WAT ZEI IK NET?

Je voorbereiding is achter de rug, je presentatie begint. Alles leidt naar dit moment. Het loopt vlot: je presentatie is goed opgebouwd en de mensen hangen aan je lippen. En dan opeens gebeurt het: je brein slaat op tilt, 1000 gedachten vliegen tegelijkertijd door je hoofd en dan... niets meer. Je hoofd is leeg. Wat heb ik net gezegd? Waar ben ik gebleven? Hoe gaat mijn presentatie weer verder? En vooral: hoe kon dit gebeuren, want ik heb toch vaak genoeg woord voor woord geoefend?

Wanneer je je teksten van een presentatie vanbuiten leert, bestaat de kans dat je een stuk vergeet en dat je tilt slaat tijdens je presentatie. Maar zelfs bij mensen die hun tekst niet vanbuiten hebben geleerd, zie je het soms gebeuren. Hier speelt stress dan weer een grote rol. Hoe kan je ervoor zorgen dat je publiek niet doorheeft dat jij je tekst vergeet? Wij weten het. Goed, goed: we zullen **7 geheimen** met je delen:

- 1. Pauzeer.** Stop even met praten, zodat je je kan herinneren wat je kan vertellen. Stress niet over wat het publiek van je denkt, zij zullen denken dat je extra pauze toevoegde om spanning op te bouwen. Het belangrijkste van al? Houd die prachtige glimlach op je gezicht!
- 2. Drink.** Alcohol...? Wel, vóór een presentatie kan je dat best even vermijden, maar daarna schenken we graag een glaasje in onze Speak Easy-bar. Tijdens je presentatie drink je best water. Lekker handig om stille momenten waarin je niets doet, te vermijden. Tijdens het drinken heb je ook enkele seconden tijd om je te herinneren waar je bent gebleven!
- 3. Houd oogcontact.** Kijk tijdens je pauzemoment naar één persoon in de zaal en focus je daarop. Dit heeft voor veel mensen een rustgevend effect.
- 4. Spoel terug.** Neem je afstandsbediening en druk op de “rewind”-toets. Met andere woorden: herhaal je laatste zin. Ook dit geeft je wat meer tijd om na te denken over je volgende zin.
- 5. Spoel verder.** Oh nee: per ongeluk op de “fast forward”-toets gedrukt, in plaats van de “rewind”-toets? Perfect, want dan ken je meteen het volgende geheim. Spring verder in je presentatie naar een stuk waarvan je je nog wel de tekst kan herinneren.
- 6. Bekijk je notities.** Je bent voorbereid, dus je kan terugvallen op de bulletpoints die je voor jezelf hebt opgeschreven. Hopelijk heb je geen uitgeschreven tekst bij, want die tekst scannen geeft enkel extra stress.
- 7. Lach eens met jezelf.** “Ik ben mijn tekst volledig vergeten” (lach) “is dat jullie ook al eens overkomen? Mijn kleinzoon zegt dan altijd dat ik “de ziekte van oldtimers” heb. Bon, waar waren we gebleven?”

HELP, ZE STELLEN VRAGEN

De vragenronde, voor veel mensen die een presentatie geven een struikelblok. Vragen die uit het publiek komen zijn vaak onverwacht en kunnen soms ook lastig zijn. Maar jij bent de expert, jij weet hoe de vork aan de steel zit. Laat een vraag je niet van de wijs brengen. Gebruik deze tips om vragen op een goede manier te beantwoorden.

- 1. Bekijken:** Bekijk en vooral: luister. Zorg ervoor dat je alle elementen en onderliggende details in je opneemt.
- 2. Begrijpen:** Neem rustig de tijd om de vraag te laten doordringen. Heb je de vraag goed begrepen? Zo niet, stel dan bijvragen of vraag of het publiek de vraag wil herformuleren.
- 3. Antwoorden:** Als je de vraag goed begrepen hebt, is het de bedoeling om te antwoorden. Er zijn verschillende manieren om een antwoord te formuleren. Hier zijn alvast enkele tips:
 - a. Beantwoord de vraag:** Als je een goed antwoord hebt op de vraag, is de beste keuze om de vraag meteen te beantwoorden.
 - b. Reflecteer de vraag:** Stel een vraag terug aan de vragensteller: “Kan je verduidelijken wat je daarmee bedoelt?”
 - c. Deflecteer de vraag:** Wend de vraag af door een vraag aan het publiek te stellen, of door de vraag door te geven aan een collega (in een panel) die meer weet over het thema.
 - d. Stel de vraag uit:** Zeg tegen de vragensteller dat je zijn/haar vraag na de presentatie persoonlijk zal beantwoorden. Dat geeft je meer tijd om een goed antwoord te bedenken en brengt je in een situatie waar je minder druk voelt om een perfect antwoord te geven.
 - e. Beantwoord de vraag in een groter geheel:** Door de vraag te beantwoorden in een groter geheel, verander je licht van onderwerp. Een onderwerp dat aanleunt bij de vraag, maar waar jij meer over kan vertellen.
 - f. Vermijd vragen die niet tot je onderwerp behoren:** “Ik ben bang dat die vraag niet binnen het thema van vandaag valt. Kunnen we deze discussie later terug opnemen?”





Just for fun.

Zootopia: Press Conference 101

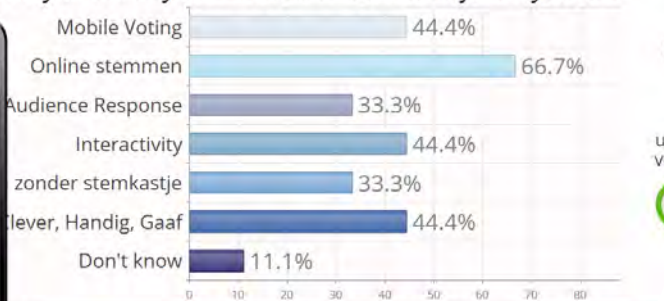
<https://youtu.be/3NTcOyLUpNY?t=40s>



Je kan je publiek ook via een smartphone vragen laten stellen die rechtstreeks op het scherm komen. Of andersom: jij kan vragen stellen die het publiek dan via hun smartphone beantwoordt. De antwoorden verschijnen dan in een grafiek op je scherm.

www.voxvote.com

1. How do you call a system like this? Hoe noem je dit systeem?



Vote on live.voxvote.com or download app. PIN: 16149

JE LICHAAM ALS COMMUNICATIEMIDDEL

Stel je voor: je zit in een zaal, te wachten op een presentatie die je enorm interesseert. Tijdens de presentatie kijkt de spreker constant naar zijn notities, struikelt vaak over zijn woorden en jij... Jij mag die hele tijd enkel luisteren. De tijd tikt tergend traag weg. Je had meer verwacht van deze presentatie. Wanneer komt hier een einde aan?

Presenteren is meer dan alleen een tekst voordragen, het kan een echte belevenis worden. Niet alleen voor de spreker, maar ook voor het publiek. Hoe kan je jouw sprekerstijd gebruiken om je publiek een echte belevenis te geven? Dat ligt soms aan de kleinste details.

Je hebt niet altijd extra middelen nodig om je presentatie professioneel te laten ogen, vaak begint het gewoon bij jezelf. Inderdaad, je hoeft het niet te ver te zoeken. Een goede bewustwording en controle over je lichaam is daarbij je eerste wapen.

Houding

Je lichaam vertelt heel veel over je gemoedstoestand. Ben je zenuwachtig? Ben je bang? Of sta je net stevig in je schoenen? Hoewel lichaamstaal heel cultureel bepaald is, zijn volgende algemene tips toch handig:

1. **Leiderschapsblik.** Focus je terwijl je spreekt op een persoon per gedachte. Tijdens een natuurlijke pauze in je presentatie (zoals aan het einde van een zin) verleg je je blik naar een nieuw gezicht. Wegkijken van je publiek is in elk geval uit den boze, want dat duidt op onzekerheid of stress.
2. **Sta stevig op je voeten.** Zet je voeten op schouderbreedte terwijl je spreekt en vermijd schuifelen. Wandel ook niet van de ene kant van het podium naar de andere kant, tenzij je hier een goede en duidelijke reden voor hebt.
3. **Maak nadrukkelijke gebaren.** Zet je woorden kracht bij door je handen te bewegen. Steek je handen voor je uit met je handpalmen naar elkaar toe (alsof je een onzichtbare bal vasthoudt). Breng je handen op en neer (alsof je de bal laat stuiten) op de maat van de woorden die je wil benadrukken. Houd je je handen liever stil? Houd ze dan rustig naast je lichaam en steek ze niet in je broekzakken. Vermijd om je handen in elkaar te houden en wrijf er niet mee, want dat verraadt stress.
4. **Vocale kracht.** Houd er rekening mee dat de mensen achteraan in de zaal je gemakkelijk moeten kunnen verstaan. Het kan soms veel te luid klinken voor jou, maar ook die mensen willen horen wat je te zeggen hebt. Als iemand je niet goed verstaat, ebt de aandacht al snel weg.
5. **Gefocuste feedback.** Film je presentatie eens en bekijk achteraf je video. Merk je enkele rare en onnodige gebaren op tijdens je presentatie? Let er dan volgende keer op dat je deze niet meer gebruikt. Zo groei je bij elke presentatie een beetje meer. Tijdens de Speak Easy-sessies nemen we jouw presentatie ook op, zodat je al een eerste keer naar jezelf kan kijken.

Jouw gezicht, een open boek

Gezichtsuitdrukkingen geven het publiek vaak onbewust een idee mee van hoe de spreker zich voelt. Ze zijn namelijk niet eenvoudig te vervalsen. In tegenstelling tot je lichaamshouding zijn gezichtsuitdrukkingen wel universeel bepaald.



Blij

- Kraaienpootjes aan de ogen
 - Kaken opgetrokken
 - Spieren rond de ogen bewegen
 - Beide mondhoeken gaan op een symmetrische manier omhoog
-



Boos

- Wenkbrauwen naar beneden en dicht naar elkaar toe, waardoor er verticale lijnen ontstaan tussen de wenkbrauwen
 - Starende ogen die licht toe gaan
 - Lippen samenpersen
 - Sommige mensen brengen hun kaak ook naar voren
-



Droevig

- Hangende oogleden
 - Focus verdwijnt uit de ogen
 - Mondhoeken gaan lichtjes naar beneden
 - De kaak gaat vaak omhoog
-



Verrast

- Wenkbrauwen omhoog en in de vorm van een curve
- Opengesperde ogen
- Mond open, lippen zijn niet gespannen

“Verrassing” is maar een kort emotie. Wanneer de ogen langer opengesperd blijven, kan dit duiden op angst.



Angst

- Wenkbrauwen omhoog en samengetrokken
- Bovenste oogleden naar boven
- Spanning op onderste oogleden
- Lippen lichtjes horizontaal uitgerekt (naar de oren toe) en lichtjes gespannen

**Walging**

- Neus samengetrokken tot er rimpels vormen tussen de ogen
- Wenkbrauwen gaan omlaag
- Ogen worden kleiner
- Bovenste lip omhoog
- Soms zijn tanden ook zichtbaar

**Minachting**

- Lippen strak op elkaar en lichtjes opgetrokken aan 1 kant

Actrice: Hanne De Bie

**Kijk eens bij jezelf**

Het lijkt misschien moeilijk om dit bij andere mensen te zien. Vooral tijdens een gesprek is dat niet zo voor de hand liggend om ook daar nog eens op te letten. Onbewust schenken we hier echter wel veel aandacht aan. Probeer het eens voor de spiegel. Kies een van de 7 uitdrukkingen en laat je gezicht eens zijn ding doen zonder de bijhorende kenmerken te lezen. Je zal merken dat ook jouw uitdrukkingen overeen zullen komen met de beschrijvingen.



Lynn Somers on stage bij Toastmasters Antwerpen © Wouter Dupré

Je lichaam liegt niet

Je presentatie gaat van start. Al die ogen staren je aan. Je bent wat zenuwachtig en beslist dat die ring aan je vinger of de balpen in je hand de perfecte afleiding is. Draaien en klikken, de hele presentatie lang. Je publiek wordt er zenuwachtig van en dwaalt af. Het is tijd om in te grijpen.

Het overkomt de beste sprekers, de meest getalenteerde presentators en zelfs onze nieuwsankers op tv: zenuwen. En zenuwachtigheid is niet enkel af te lezen van je gezicht, het kruipt ook in je hele lichaam. Aan de ene persoon merken we dat hij zenuwachtig is, terwijl de andere dat perfect kan verbergen. Hoe dat komt? Oefenen, oefenen, oefenen!

Wanneer je voor een publiek staat, neem je best een stevige lichaamshouding aan. Dat wil zeggen: rechte rug, borst vooruit en een open houding. Houd steeds in je achterhoofd dat je lichaam boekdelen spreekt. Wil je je boodschap versterken? Wijs dan met je vinger naar je luisteraars. Doe dit echter niet te vaak! Met je vinger wijzen laat soms een agressieve indruk achter. Elke beweging – klein of groot – heeft een impact op de manier waarop het publiek naar je kijkt.



Zie je lichaamsgebaren echter niet als een zwakte, maar maak er je sterkte van. Door je handen op het juiste moment te gebruiken, zet je je woorden kracht bij. Beweeg ook op het podium en verklein de afstand tussen jou en het publiek. Door dichterbij te stappen, is het makkelijker om ermee te connecteren. Wil je een belangrijke boodschap meegeven? Stap dan naar het midden van het podium, zodat zowel jij als je boodschap centraal staat. Zorg er wel voor dat je niet te vaak heen en weer loopt, want ook dan laat je een nerveuze indruk na. Zenuwachtigheid; het zit in de kleinste details!

Kijk eens diep in mijn ogen...

Nee hoor, we proberen je niet te verleiden... Of wel? Oogcontact is een cruciaal element om een goede band op te bouwen met je publiek. Hierdoor blijven ze aandachtig en luisteren ze naar wat je te zeggen hebt. Je scheidt een band. Andere voordelen van oogcontact zijn de volgende:

- Het verbetert je concentratie
- Het straalt zelfvertrouwen uit
- Het maakt participatie van het publiek gemakkelijker

Schuilt er in jou geen natuurlijke (publieks)flirter? Geen nood, wij geven je enkele tips:

- Bekijk je publiek als individuele luisteraars, dat vereenvoudigt oogcontact.
- Betrek iedereen in de conversatie, kijk naar verschillende mensen in je publiek.
- Houd lang genoeg oogcontact om een connectie te maken, ga dan verder.
- Wend je blik af als iemand zich er niet comfortabel bij voelt.
- Bereid je presentatie goed voor, hierdoor ben je meer op je gemak en maak je eenvoudiger oogcontact.

Houd er wel rekening mee dat oogcontact heel verschillend is naargelang iemands cultuur. In sommige culturen maken ze langer oogcontact dan bij andere. Bij ons verwacht je dat mensen je aankijken als je ermee spreekt. In Oosterse culturen is het dan weer respectloos om iemand (van hogere of lagere stand) in de ogen te kijken. Doe voor je presentatie dus voldoende research over je publiek en bepaal zelf wat mogelijk is.

Begrijp de houding van je publiek

Tot nu toe spraken we over hoe mensen jou zien wanneer je in gesprek gaat, maar natuurlijk geldt dat ook andersom. De mensen met wie je praat gebruiken ook allemaal lichaamstaal en micro-expressies. Om met je publiek te connecteren (of dat nu 1 persoon is of een volle zaal) is het belangrijk dat je ook hen kan begrijpen.

In de onderstaande video legt Lynne Franklin uit hoe je makkelijker kan connecteren door iemands lichaamstaal te leren. Franklin is een neurowetenschapsnerd, ze bestudeert de werking van het brein en hoe je met mensen moet communiceren. Daarnaast is ze ook professionele spreker (TEDx en Vistage), auteur en voorzitter van de Nationale Sprekers Associatie (USA, Chapter Illinois).



Reading minds through body language

Lynne Franklin op TEDxNaperville
youtu.be/W3P3rT0j2gQ



ELK PUBLIEK IS ANDERS

Wanneer iemand iets wil leren, kan dat aan de hand van 3 leerkanalen:

- Auditief
- Visueel
- Tastbaar

Auditieve mensen leren best bij aan de hand van gesproken informatie. Dat is dus heel praktisch als ze iets willen bijleren van jouw presentatie. Ongeveer 30% van de mensen is auditief ingesteld. Toch zijn er ook mensen die informatie niet meteen onthouden wanneer ze iets horen. Ook die mensen moet je betrekken in je presentatie. We onderscheiden nog twee soorten “leerlingen”. **Visuele** mensen leren het snelst bij aan de hand van visuele kenmerken. De manier waarop jij je presentatie overbrengt is dus heel belangrijk. Werk aan een knappe presentatie en wees bovendien voldoende expressief met je eigen bewegingen. Visuele mensen kijken niet enkel naar je powerpoint, maar ook naar jou als spreker. Andere mensen zijn dan weer ingesteld op **tast en gevoel**. Zorg ervoor dat ze je presentatie beleven, bijvoorbeeld door er emotie in te steken, door ze zelf dingen te laten doen (zoals hun mening delen via hun smartphone), of ze te laten bewegen (bijvoorbeeld door notities te maken).

Wil je al deze verschillende mensen in je publiek bereiken? Zorg er dan voor dat je alle bovenstaande elementen in je presentatie betreft. Maak je presentatie leuk om naar te luisteren, boeiend om naar te kijken en laat ze het zelf voelen.



Auditief

Hier gaat het om gesproken woorden, geluiden... alles wat je hoort en wat gezegd wordt.



Visueel

Het ontwerp van je slides, gezichtsuitdrukkingen, lichaamstaal, kortom alles wat gezien kan worden is hier belangrijk.



Tastbaar

Emoties, acties, beweging, smaak, geur... alles wat je letterlijk of figuurlijk kan voelen.

DE PRESENTATIE VAN DE TOEKOMST

Niet-lineaire presentaties

Communicatie is niet langer lineair en eenzijdig. Net zoals er een evolutie plaatsvond bij het tv-kijken, gebeurt dat ook bij presentaties. Waar we bij de tv overgingen van “stipt op tijd klaar zitten want anders had je je programma gemist” naar “welke serie kijken we vandaag op Netflix”, gebeurt hetzelfde ook bij presentaties. Nog niet zo lang geleden moest je op een bepaalde plek zijn op een bepaald moment om een presentatie bij te wonen. Nieuwe technologieën bieden ons echter de mogelijkheden om non-lineaire presentaties te geven. Je kan van onderwerp veranderen naargelang de interesse van je publiek.

Powerpoint

Bij het maken van een powerpoint-presentatie heb je de mogelijkheid om via hyperlinks slides te verbinden zodat je van het ene naar het andere onderwerp kan springen wanneer nodig.

Tablet based presentaties

Bij een kleinere groep kan je ook gewoon de presentatie doen aan de hand van een tablet. Deze kan je dan doorgeven wanneer het nodig is waardoor je publiek zelf kan scrollen en swipen.

Prezi Next

Een uitstekende tool om een niet-lineaire presentatie te maken is Prezi Next. Prezi is een online tool die je in staat stelt om mooie presentaties te maken die eenvoudig online te bekijken en te delen zijn. Daarnaast kan je de presentaties ook op een tablet of smartphone bekijken. Wanneer je de presentatie deelt kan je (afhankelijk van je abonnement) statistieken bekijken die zeggen wat je ontvangers het interessantst vonden zodat je bij je volgende presentatie hier rekening mee kan houden.



www.prezi.com

The screenshot displays the Prezi Next web interface. On the left is a dark blue sidebar menu with the following sections: 'CATEGORIES' (containing 'My Library', 'Sales & Business Development', 'Marketing' (highlighted in blue), 'Education & Non-profit', 'HR & Training', and 'General'), and 'FILTER BY COLOR' (with five colored circles: yellow, orange, red, pink, purple). The main content area shows a grid of presentation thumbnails under the heading 'Marketing'. The thumbnails include: 'Marketing Strategy - Flow' (with 'MARKETING STRATEGY FLOW', 'GOAL', 'NOW', and 'STRATEGY' text), 'Strategy - Retail' (with 'Retail Strategy', 'SUMMARY', and 'FOCUS AREA 1-3' text), 'Consulting' (with 'CONSULTING' and numbered circles 2, 3, 4), and 'Strategy Template Title' (with 'STRATEGY TEMPLATE TITLE' and 'GOAL' text).

Virtual en Augmented Reality

Robots nemen taken over van mensen. Machines vervangen onze jobs. De grens tussen de echte en de virtuele wereld wordt steeds kleiner. Hoe kan je het in je voordeel draaien?

Virtual Reality (VR) is een techniek waarbij je ondergedompeld wordt in een hele nieuwe (virtuele) omgeving. Hoewel je in werkelijkheid aan je eettafel zit, kan je je met Virtual Reality op een strand in Hawaii wanen. Of misschien geef je vanuit je luie bed wel de presentatie van je leven? Dat kan bijvoorbeeld zo in een virtuele meetingroom. De bedoeling is dat verscheidene mensen vanuit hun eigen locatie een VR-bril opzetten en “samenkomen”. Zo kan je met z’n allen vergaderen, of een presentatie geven aan de rest van de aanwezigen. Ook onze Speak Easy-bar richten we soms volledig virtueel in!



Jurassic VR

Jurassic World Blue VR Oculus

<https://youtu.be/4y-KA2lbXgY>

Augmented Reality (AR) is – zoals de naam het al doet vermoeden – een verbeterde realiteit. Deze techniek maakt gebruik van je echte omgeving, maar kan er elementen aan toevoegen. AR wordt tegenwoordig al vaak geïntegreerd bij populaire apps, denk bijvoorbeeld aan de Snapchat filters en Pokémon Go. Ook voor presentaties is AR een toegevoegde waarde. Laat je publiek je producten bekijken van alle kanten. Bij productdemonstraties kan je ook elk onderdeel virtueel aanklikken om er meer uitleg over te geven. Bovendien kan je ook gebruik maken van 3D-beelden, waardoor je presentatie spectaculairder wordt en langer wordt onthouden.



Overtuigd van Virtual en Augmented Reality? Sleep je publiek dan helemaal mee in deze nieuwe ‘realiteiten’ bij je volgende presentatie!

READY, SET... GO!

Om dit hoofdstuk af te sluiten geven we je nog een checklist mee die je kan bekijken voor je aan je presentatie begint. Ben jij klaar om iedereen in te pakken?

- Reflecteer over je vorige presentaties. Ga na wat al goed ging en waar je nog aan kan werken.
- Neem eens deel aan een Toastmaster-sessie. Geen verplichtingen, enkel luisteren naar anderen mag ook!
- Test verschillende spreekstijlen uit. Zo ontdek je welke je op het lijf geschreven is.
- Structureer de voorbereiding van je presentatie met MindMap of Miro.
- Notities schrijf je uit in de vorm van bulletpoints, niet in een volledige tekst. Som enkel de belangrijkste informatie op.
- Print je notities op kleine kaartjes van dikker papier. Makkelijk vast te houden en geluidloos!
- Voorzie hand-outs met volgende informatie: belangrijke data, cijfers en de kernboodschap van je presentatie.
- Zet je presentatie kracht bij met aangename slides: veel witruimte, weinig tekst en sterke afbeeldingen. Of doe eens gek! Presenteer zonder dia's.
- Ga altijd na of je rechtevrije afbeeldingen gebruikt.
- Fleur je presentatie op met een video, maar controleer altijd op voorhand of die werkt.
- Bereid een korte introductie over jezelf voor. Die geef je bij de start van je presentatie, zodat het publiek je beter leert kennen.
- Heb vertrouwen in jezelf! Houd je lichaam, gezicht en spreektempo onder controle. Zolang je sterk in je schoenen staat, merkt je publiek niet dat je zenuwachtig bent. Waarom zou je dat dan wel zijn?
- Word je bewust van je stopwoorden. Kleef overal post-its, zo ben je binnen de kortste keren van die 'euh' en 'hé' af!
- Omarm de comedian in jezelf. Schrijf eens een mop (en test ze uit).
- Denk na over de vragen die je publiek kan stellen en bereid zo de vragenronde voor.
- Stimuleer interactie met je publiek met voxvote.com.
- Kijk eens in de ogen van je publiek.
- Speel in op de 3 leerkanalen: auditief, visueel en tastbaar.
- Implementeer VR of AR – indien mogelijk – in je presentatie. Je publiek zal niet weten wat hen overkomt!
- Houd je ademhaling onder controle, zowel op als naast het podium. Hier word je rustig van.
- Presentaties geven betekent: vallen en opstaan. Geef niet op en oefen erop los!
- Spring nog eens binnen in onze Speak Easy-bar! Met een drankje vieren we je succesvolle presentatie.

3 Beleven



Nu je alles begrepen hebt, is het tijd om je nieuwe kennis om te zetten in de praktijk. Daarom is stap 3 van ons proces een interactieve workshop. Houd je oren open, doe actief mee en merk hoe je de connectie met je publiek stap voor stap opbouwt. In het volgende hoofdstuk geven we je iets meer uitleg over de opbouw van onze workshop. Veel plezier!

SPEAK EASY-WORKSHOP

Leren spreken voor een publiek is niet eenvoudig, dat heeft tijd en oefening nodig. Daarom voorzien we een workshop met twee sessies (verdeeld over één of twee dagen).

De basisflow van onze Speak Easy-workshop ziet er als volgt uit:

Speak Easy (XL)		
Pre-sessie	Sessie 1	Inter-sessie
<ul style="list-style-type: none">• Introductiemail met vragenlijst• Pakket met manual en andere smokkelwaar• Webpagina met video's en extra documenten	<ul style="list-style-type: none">• Introductie• Waarom storytelling?• Connecteren met een publiek• Introductie virtual reality• Belang van oogcontact & houding• Twee praktijkoefeningen & feedbackrondes	<ul style="list-style-type: none">• Zelf aan de slag met aangereikte technieken/tools• Video-opname van eigen presentatie + persoonlijk feedbackmoment
Sessie 2	Post-sessie	Extra
<ul style="list-style-type: none">• Het belang van interactie• Spreken voor een (virtueel) publiek: de kracht van humor• Derde praktijkoefening & feedbackronde• Levenslang leren: hoe blijf je groeien?• Leuke afsluiter	<ul style="list-style-type: none">• Opvolging met verwijzing naar extra materiaal (waaronder documenten, tips & tricks, video's)• Extra ondersteuning op weg naar de presentatie	<ul style="list-style-type: none">• Een-op-een coachings met Guy Ooms, Jeron Dewulf, Fleur Khani of Joren Reynders

Pre-Speak Easy-workshop

Om de Speak Easy-workshop zo vlot mogelijk te laten verlopen, sturen we je op voorhand alle informatie en een Speak Easy-pakket op met daarin een VR-bril, een hoop post-its, wat borrelnootjes enzovoort. Via een vragenlijst maken we je sprekersprofiel op, zodat we die informatie meenemen naar de training.

Speak Easy-workshop (sessie 1)

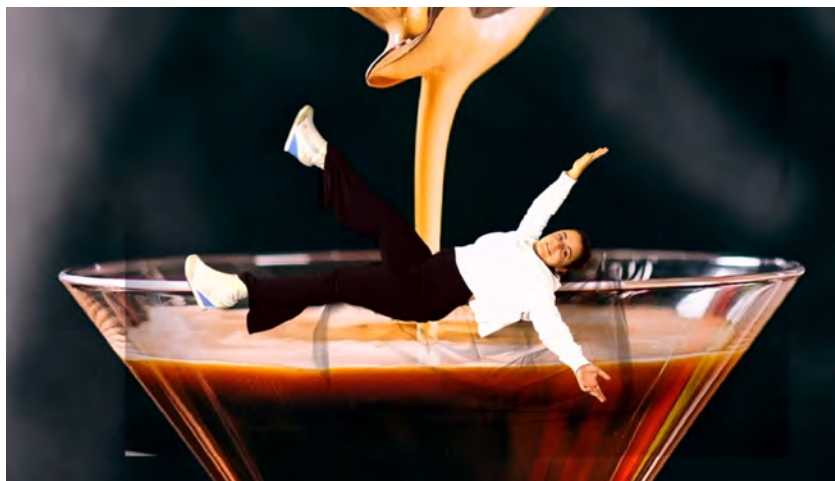
Lights, camera, action. We vliegen erin. "In den drank?". Nee hoor, in onze workshop, uiteraard! We starten de training met enkele **opwarmings- en ontspanningsoefeningen** zodat het team elkaar (beter) leert kennen. Opnieuw focussen we op **vertrouwen**: vertrouwen in jezelf, in je team, in je publiek. Vertrouwen vormt dan ook het start- én eindpunt van deze workshop.

Nu, om te vertrouwen in de ander moet je eerst vertrouwen in jezelf. Tijdens deze sessie nemen we daarom je **sprekersprofiel** onder de loep. Hoe kijkt het publiek naar jou? Hoe kom jij als spreker over? Welke eigenschappen versterken je sprekerstijl, en welke zwakken deze net af? Door antwoorden te vinden op deze vragen, evolueer je naar een eigen, ongedwongen sprekerstijl.

Tijdens de eerste sessie gaan we ook aan de slag met **storytelling**. Je leert de kneepjes van het vak: van de ingrediënten van een heerlijk verhaal tot improvisatietechnieken die je redden bij onvoorzien situaties op het podium. Bovendien werken we aan je feeling voor **timemanagement**, zodat je presentatie van tien minuten ook daadwerkelijk tien minuten duurt.



Kan je al niet wachten om eraan te beginnen? Bekijk dan zeker de video met stemcoach Fleur Khani op jouw Speak Easy-webpagina (je ontving de link van ons via mail).



Wanneer je voldoende opgewarmd bent, je jouw sprekersprofiel kent en je een sterk verhaal naar voren kunt brengen, werken we aan jouw **connectie met het publiek**. Want enkel wanneer sprekers hun publiek aanvoelen, brengen ze hun boodschap met kracht én impact over. In de Speak Easy-workshop draait alles dan ook om **feedback**: van je publiek, van je team, van Sigmund. Want leren van elkaar, daar haal je het meeste uit.

Inter-sessies

Tussen de twee Speak Easy-sessies sluit onze bar even zijn deuren... Dat wil niet zeggen dat we niet bereikbaar zijn. Integendeel, om te voorkomen dat onze deelnemers alles wat ze zagen uit hun geheugen wissen, vertrekken ze niet met lege handen naar huis. Nee hoor, na het eerste deel van de workshop sturen we de sprekers met een **opdracht** de tweede sessie in. Ze bereiden namelijk een volgende presentatie voor. Die leunt bij voorkeur aan bij een specifiek onderwerp dat gelinkt is aan het thema van hun aankomende presentatie. Want oefening baart kunst, *right?*

In de tussentijd volgen we de deelnemers bovendien per mail op, zodat we hun traject – dat start bij de vragenlijst en wordt verdergezet in de eerste sessie – doortrekken naar het tweede deel. Zo kan elke spreker individueel werken aan bijvoorbeeld lichaamstaal, houding, stemgebruik... om tijdens de tweede sessie nog zelfverzekerder op het podium te staan.



Speak Easy-workshop (sessie 2)

Café – kruk – bar – babbel met de barman – sfeer – gezelschap – toogpraat. **Enkele improvisatieoefeningen** katapulteren je terug naar onze Speak Easy-bar. Welkom. Na een stevige opwarming bouwen we verder op de verworven vaardigheden uit de eerste sessie. Maar we gaan ook een stapje verder. Dat beloofden we, en dat krijg je ook.

We geloven sterk in de kracht van **virtual reality**; ook tijdens presentaties. Daarom gaan we ook hier uitgebreid op in, zodat je binnen de kortste keren een digitaal expert wordt die als geen ander overtuigende presentaties met een *digital touch* kan geven.

Natuurlijk zorgen we ook voor een stevige basis vooraleer je op het podium duikt. Met **ademhalingsoefeningen** en technieken rond **stemgebruik**, brengen we je tot rust. Ook jouw **houding, lichaamstaal** en **oogcontact** nemen we onder de loep en trainen we actief, zodat je sterk in je schoenen staat om jezelf op de planken te begeven. Daarnaast bouwen we verder aan je connectie met het publiek en zetten we **improvisatie** en **humor** centraal.

Ook hierna gaan we weer actief aan de slag met een uitgebreide presentatie voor het publiek. Om levenslang te leren, is het dan ook belangrijk om te **blijven oefenen**. Enkel zo maakt plankenkoorts plaats voor gezonde adrenaline en veel goesting om op het podium te staan!



Post-Speak Easy

Na de Speak Easy-workshop volgen we je leertraject op en bundelen we alle ervaringen uit de sessies. Opnames van presentaties, video's met tips & tricks, feedback van teamleden... kan je allemaal terugvinden op een (private) webpagina op de Sigmund-website. Zo kan je steeds terugblikken op alle theorie en praktijk uit de workshop!

VERTROUWEN

Je kan het al raden: tijdens de Speak Easy-workshop werken we volop aan **vertrouwen**. Want om vlot te presenteren, moet je stevig in je schoenen staan en je boodschap zelfverzekerd overbrengen. Bovendien bouwen we aan het vertrouwen in je groepsleden. We creëren een losse sfeer waarin je feedback geeft en ontvangt zonder je er ongemakkelijk bij te voelen. Want een dag (of twee) in onze Speak Easy-bar, da's presenteren zonder drempels of schroom!

Bouwen aan (zelf)vertrouwen

Een goede presentatie draait niet enkel om schriftelijke of digitale voorbereiding; ook mentaal moet je er klaar voor zijn. Nog voor de presentatie van start gaat, moet je denken: "Dit kan ik!" of "Dit wordt een steengoede presentatie!". Arrogant? Neen. Zelfvertrouwen? Ja.

Beeld je dit eens in: je bereidt je presentatie tot in details voor – van een powerpoint met video's tot elke mogelijke vraag die het publiek je kan stellen – je hebt alles onder controle. Je stapt het podium op, een honderd paar ogen kijkt je aan en je bevriest. Je voelt je ongemakkelijk. Het lijkt onmogelijk om nog een goede presentatie te geven.

Je mag dan wel zelfzeker zijn naast het podium; ook op het podium moet je presteren. Geen zorgen, we helpen je helemaal op weg! Zo kunnen improvisatietechnieken je alvast een handje helpen met dat zelfvertrouwen. Je treedt uit je comfortzone en verlegt je grenzen.



Tijdens de Speak Easy-workshop bouw je niet enkel aan je zelfvertrouwen, ook leren vertrouwen in je groepsleden komt aan bod. Zo leer je tijdens een-op-een gesprekken de andere gesprekspartners beter kennen en presenteert je meerdere keren voor verschillende groepsleden. Klinkt ongemakkelijk – dat is het ook in het begin – maar na een tijdje vertrouwt jij je gesprekspartners en je gesprekspartners jou. Op basis van dat vertrouwen geef je feedback aan je groepsleden en leer je die ook ontvangen. Zo groei je niet enkel als spreker; ook je (zelf)vertrouwen krijg een enorme boost. Na deze workshop heb je aan (zelf)vertrouwen geen gebrek meer!

4 Bewegen



Geen bar zonder dansvloer. De moves kreeg je te zien, nu is het tijd om zelf te bewegen. Aan de hand van de VirtualSpeech-app maak je kennis met spreken voor een virtueel publiek. Hoe dat in zijn werk gaat? Dat lees je op de volgende pagina!

VIRTUAL REALITY

In dit hoofdstuk gaan we aan de slag met presenteren! Spring van je kruk of klim uit je comfortabele loungezetel: het is tijd om in actie te schieten. In onderdeel '3. Beleven' kreeg je al een voersmaakje van de Speak-Easy workshop. In dit hoofdstuk bereiden we je helemaal voor op de praktijk. Een belangrijk onderdeel daarvan is de app VirtualSpeech. We leggen je stap voor stap uit hoe je die gebruikt.

1. Downloaden

Om te beginnen is het belangrijk dat je de juiste app op je smartphone installeert. De app VirtualSpeech is gratis beschikbaar in de Google Play Store en de App Store. Downloaden maar!

Google Play Store App Store



2. Je VR-beleving voorbereiden

- Zet eerst de helderheid van je smartphonescherm op 50%. Je kan de helderheid later natuurlijk bijstellen indien nodig.
- Open de app VirtualSpeech op je smartphone. Kies als eerste optie voor "continue". Je hoeft je ook niet aan te melden of je e-mailadres in te geven, dus je kan daarna meteen op "start" tikken. Geen stress, de app zal zo ook werken!
- Je merkt dat het scherm van je smartphone nu in twee gesplitst wordt. Tijd om hem in je bijgeleverde VR-bril te steken. Dat doe je als volgt:



Open de bril door op het bovenstaande knopje te duwen.



Plaats je smartphone in de verende klemmen.



Sluit de bril en zet hem tegen je ogen, zonder de band om je hoofd te trekken.



Zorg ervoor dat je de lenzen op maat van jouw ogen plaatst. Gebruik de schuifelementen bovenaan je bril om ze te verplaatsen.



Is je beeld nog wazig? Draai dan aan de lenzen aan de buitenkant van je bril. Zo stel je het beeld scherp. Het kan wel even duren voordat je hier de juiste instellingen hebt gevonden, maar heb geduld: het resultaat loont!



Alles in orde? Dan kan je de elastische band bijstellen en om je hoofd trekken. Je bent klaar om de app te gebruiken!

3. Hoe gebruik ik de VirtualSpeech-app?

Als de app is opgestart, kom je in een virtuele zaal terecht. Kijk hier gerust even rond. Neem je tijd om gewoon te worden aan de VR-ervaring. Heb je alles gezien? Dan gaan we aan de slag:

- Voor je zie je enkele kaders met daarop de verschillende ruimtes waaruit je kan kiezen. Wij raden de Conference Room of de Meeting Room aan. Staar voor 3 seconden naar het gewenste kadertje en het zal vanzelf geselecteerd worden.
- Je staat nu in de kamer van jouw keuze. Hier kan je je presentatie oefenen voor een virtueel publiek. Heb je graag je slides bij de hand? Dan kan je die ook uploaden. In punt 4 leggen we je uit hoe!
- Is je presentatie klaar, of wil je toch liever een andere ruimte kiezen? Zoek dan in de ruimte naar het uitgang-icoon. Staar ook hier 3 seconden naar het icoon en je komt automatisch weer in het menu terecht.



Neem elke 30 minuten een korte pauze en zet je VR-bril even af. Zo zorg je ervoor dat je ogen niet vermoeid geraken.

4. Hoe upload ik mijn slides naar de app?

Heb je graag je slides als ondersteuning tijdens je presentatie? Ook dat kan in de app. De eenvoudigste (draadloze) manier is de volgende:

- Sla je presentatie op als pdf via je computer (dat doe je met de optie save as/opslaan als).
- Mail de pdf-versie naar je eigen e-mailadres en open de e-mail op je smartphone.
- Open de presentatie in de bijlage en kies dan om de app te “openen met VirtualSpeech”. De app start hierna automatisch op en je persoonlijke slides verschijnen mee in het beeld.
- Wil je in de app naar de volgende slide gaan? Staar dan 3 seconden naar het knopje “next”. Je volgende slide zal zichtbaar zijn op de teleprompter voor je én op het grote scherm achter je. Net echt!

Zo, nu ben je helemaal klaar om aan de slag te gaan tijdens de Speak-Easy workshop. Duikt er toch een probleem op tijdens de installatie? Of snap je er helemaal niets van? Geen zorgen! Joren schiet te hulp. Bel hem even op via het nummer +32 (0)3 685 28 87 en binnen de kortste keren kan ook jij genieten van deze VR-beleving!

TRAINING EN FEEDBACK

‘Oefening baart kunst’; die drie woorden las je waarschijnlijk al vaker in deze manual. Ook ‘oefenen, oefenen, oefenen’ zag je vast enkele keren voorbijkomen. En dat heeft zo zijn redenen. Trainen op je sprekersvaardigheden is namelijk de kern van deze manual. De theorie ken je, nu ga je er praktisch mee aan de slag.

Geef je binnenkort een presentatie? Of staat er een congres op het menu? Perfect! Dat is al een eerste kans om jouw nieuwe sprekersvaardigheden aan je publiek te tonen. Je weet nu hoe je kan inspelen op je publiek, welke lichaamshouding je aanneemt en hoe je je mannetje kan staan tegenover zenuwen. Presenteren kent – in theorie – geen geheimen meer voor jou. Kijk daar! Het addertje onder het gras. Je kent de theorie, maar ook de praktijk moet je onder de knie krijgen. Presenteren leer je niet in 1 keer; dat is voor het leven. Hoe vaker je presenteert, hoe meer ervaring je opdoet.

Bovendien is het niet enkel nodig om vaak te trainen, ook door feedback kan je je sprekersvaardigheden naar een hoger niveau tillen. Wees kritisch voor jezelf en sta open voor feedback van anderen. Vraag aan het einde van de presentatie om feedback van je publiek en – indien van toepassing – van de organisator van het evenement/congres.



Film je eigen presentatie

Wil je jezelf graag eens aan het werk zien? Neem je presentatie dan op en bekijk de video achteraf. Kijk naar je gezichtsuitdrukking, lichaamshouding en luister aandachtig naar je spreektempo en stemgeluid. Zo neem je je eigen presentatie onder de loep. Bovendien nemen we je presentaties tijdens de Speak Easy-workshop ook op en krijg je constructieve feedback. Erg leerrijk!

5 Bestendigen



De sprekerstraining is achter de rug, je voelt je stilletjes aan in beweging komen. Dat is het begin van een mooi verhaal. Natuurlijk moet je die beweging nog verder op gang trekken. Dat kan je helemaal zelf, door te oefenen. Dat je zelf kan evolueren, wil natuurlijk niet zeggen dat we je niet verder op weg helpen. Daarom bieden we je in dit hoofdstuk enkele tools aan om zelf te oefenen en zo je publiek in beweging te krijgen. Enkel zo kan je blijven groeien als spreker en jezelf continu verbeteren.

LEVENSLANG LEREN

Niets is leuker dan datgene waar je zo lang aan gewerkt hebt eindelijk te laten zien aan de buitenwereld. Of in dit geval: te laten horen, zien en voelen. Je bent goed voorbereid, je weet wat je moet doen. Nu is het tijd om je (nieuwe) talent tentoon te spreiden. Tijd om te connecteren met je publiek.

Natuurlijk is jouw leercurve hiermee niet op zijn einde, want zelfs de beste sprekers leren elke dag bij. Hoe meer je presenteert, hoe meer je bijleert. Heb je niet vaak de mogelijkheid om presentaties te geven, of wil je gewoon graag feedback om jezelf te laten evolueren? Dan is Toastmasters misschien wel iets voor jou!

TOASTMASTERS

Toastmasters biedt een wederzijds ondersteunende en positieve leeromgeving, waarin elk lid de mogelijkheid heeft om communicatie- en leiderschapsvaardigheden te ontwikkelen, die op hun beurt zelfvertrouwen en persoonlijke groei bevorderen. Door te leren om je ideeën effectief te formuleren en uit te drukken, open je een geheel nieuwe wereld van mogelijkheden. Je zult overtuigender en zelfverzekerder zijn in het geven van presentaties en je zult je omgang met anderen verbeteren.

Toastmasters is overal in België terug te vinden. Zo heb je een club in Antwerpen, Leuven, Gent, Brussel en Hasselt, maar ook in Wallonië zijn er verschillende clubs terug te vinden.

Hoe werkt het?

Tijdens een typische Toastmasters-bijeenkomst hoor je voorbereide en onvoorbereide toespraken en evaluaties. Wees niet bang! Elk lid van Toastmasters is ooit begonnen waar jij nu staat. Wanneer je spreekt, ontvang je feedback over je sterke punten en je werkpunten.

Gewoon doen!

Ben je benieuwd? Probeer het dan gewoon gratis! Gasten zijn van harte welkom om te zien hoe een bijeenkomst verloopt. Om je plek te garanderen, kan je wel best je plaats reserveren via de verschillende websites van Toastmasters België. Guy neemt je met plezier mee naar een sessie in Antwerpen. Stuur hem een mailtje (guy.ooms@sigmund.be) of bel hem (0495 52 52 60).



www.toastmasters.be

www.facebook.com/toastmastersantwerpen/

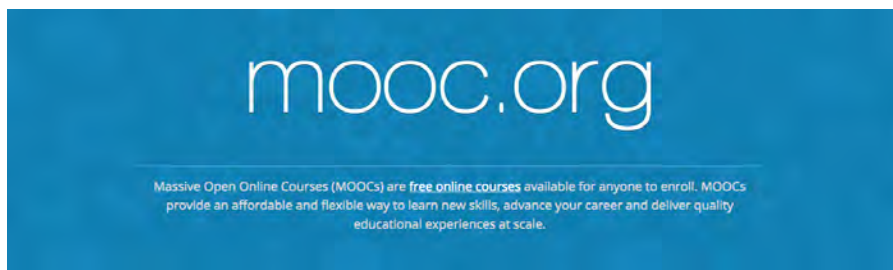
www.facebook.com/TMFonskeLeuven/

www.facebook.com/toastmastersgent/

www.facebook.com/brusselstoastmasters/

www.facebook.com/ToastmastersHasselt/

HANDIGE WEBSITES & APPS



MOOC: Massive Open Online Courses

Dit zijn online cursussen die voor iedereen beschikbaar zijn. MOOC.org is een extensie van edX. Er zijn drie verschillende luiken:

- edX Courses: hier staan al de online-cursussen. Je kan zoeken en filteren om zo te vinden wat je juist zoekt. De cursussen zijn vaak ook beschikbaar in verschillende talen.
- edX Programs: Hier kan je de verschillende lesprogramma's terugvinden en zie je welke cursussen binnenkort van start zullen gaan.
- edX Business: Cursussen en programma's speciaal gericht op het verbeteren en optimaliseren van bedrijven.

<http://www.mooc.org/>



Udemy: website waar je online-cursussen kan volgen en constructieve feedback krijgt. Sommige cursussen zijn gratis en andere zijn voor een kleine meerprijs te koop.

<https://www.udemy.com/>



Coursera: Academische cursussen om je presentatietechnieken te verbeteren. Ook voor gevorderde sprekers is dit een heel geschikt platform.

<https://www.coursera.org/learn/public-speaking>



Skillshare: Platform om tutorials en tips uit te wisselen.

<https://www.skillshare.com/browse/public-speaking>

OEFENING BAART KUNST

Tijd om te oefenen! Deze apps en websites helpen je alvast op weg om continu bij te leren en je angst te overwinnen.

Websites



Klinkklaar online: De intonatie van je stem bepaalt of je publiek aandachtig zal blijven of niet. Toch is het niet eenvoudig om hier zelf op te oefenen. Deze website helpt je daarbij. Het is effectief wanneer er regelmatig wordt geoefend en dat hoeft niet langer dan 15min.

<http://www.klinkklaaronline.be/>



Quora

A place to share knowledge and better understand the world



Zoek je een onderwerp voor je volgende presentatie? Gebruik dan **Quora**. Op dit platform kan je vragen stellen en geven andere gebruikers antwoorden. Je kan ook door alle vragen gaan die in jouw interessegebied liggen. Zo kom je misschien tot een interessant onderwerp voor je volgende presentatie.

<https://www.quora.com/>



Toastmasters website: video library
Op de videopagina van de Toastmasters-website staan niet enkel testimonials met persoonlijke ervaringen, maar ook instructiefilmpjes en informatieve video's met tips om echt te connecteren met je publiek.

<https://www.toastmasters.org/resources/video-library>



Dynamic Communicators: Podcast waarin de Dynamic Communicators (6 experts in communicatie) je de skills van presenteren meegeven. Op de website kan je online training volgen.

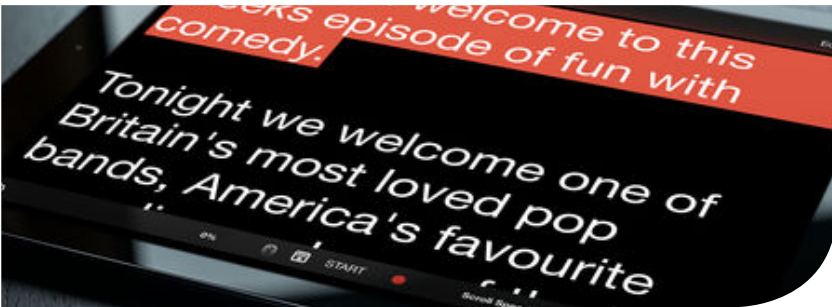
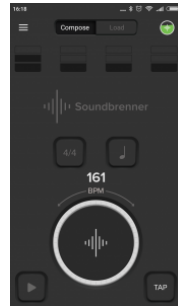
<http://dynamiccommunicators.com/>

Apps



The Metronome (iPhone + Android): Deze app helpt je om te werken aan je spreektempo, binnenkort zit je flow weer helemaal goed. (gratis)

<https://www.soundbrenner.com/themetronome/>



Teleprompter Pro Lite: Handig wanneer je vaak vergeet waar je bent in je tekst. Je kiest zelf het lettertype, je tekst en het tempo. (gratis)

iPhone: <https://goo.gl/H1Un7K>

Android: <https://goo.gl/BcXfMd>



SpeakerClock (iPhone): LED-aftelklok geïnspireerd op de TED Talks timer. Alarmeert je wanneer je tijd bijna op is. (5,49 euro in de appstore) Wanneer je een low-budget variant wil, kan je natuurlijk ook gewoon de ingebouwde timer van je iPhone of Android-apparaat gebruiken.

<https://goo.gl/oJU91Z/>



VirtualSpeech: Om van je zenuwen af te geraken tijdens het spreken voor een publiek, kan je oefenen met deze app voor een virtueel publiek. Voor deze app heb je een virtuele headset nodig, perfect om te oefenen met je Sigmund VR-bril dus!

<https://virtualspeech.com/product>

Bibliografie

- Babich, N. (2016, January 27). How to Detect Lies: Micro Expressions - Nick Babich - Medium. Retrieved from Medium: <https://medium.com/@101/how-to-detect-lies-microexpressions-b17ae1b1181e>
- Barab, A. (2017, November). 5 Great Ways to Begin a Speech. Toastmasters, p. 26.
- Berkun, S. (2013, Oktober 30). Updated: Speaking checklist for great talks (Printable). Retrieved from Scott Berkun: <http://scottberkun.com/2013/updated-speaking-checklist-for-great-talks-printable/>
- Capture Your Flag. (2012, November 27). Simon Sinek on How Reflection Informs Personal Growth [video file]. Retrieved from YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=_Ky-mKuhKgU
- Chubb Hotel & Conference Center. (2016, July 14). 5 Perfect Presenters: Types of Speakers We Should All Strive to Be. Retrieved from Chubb Hotel & Conference Center: <https://www.chubbconferencecenter.com/5-perfect-presenters-types-of-speakers-we-should-all-strive-to-be/>
- Corley, J. (sd). How to write a joke. Retrieved from www.standupcomedyclinic.com: <https://www.standupcomedyclinic.com/how-to-write-a-joke-2/>
- Foodie Cards. (sd). Retrieved from foodiecards.com: <https://foodiecards.com/worman-presenting-transparent-crop-large-jpg/>
- Hurfurd, J. (2018, January). Powerful Secrets of Persuasion. Toastmasters, p. 14.
- Intel. (sd). Virtual Reality vs. Augmented Reality vs. Mixed Reality - Intel. Retrieved from Intel: <https://www.intel.com/content/www/us/en/tech-tips-and-tricks/virtual-reality-vs-augmented-reality.html>
- James, G. (2019, August 9). Harvard Just Discovered that PowerPoint is Worse Than Useless. Retrieved from www.inc.com: <https://www.inc.com/geoffrey-james/harvard-just-discovered-that-powerpoint-is-worse-than-useless.html>
- Joe. (sd). Maandag: Nathalie vertelt over haar nieuwste boek! Opgehaald van joe.be: <https://joe.be/nieuws/plan-boost-met-tess-nathalie-meskens>
- Kinde, J. (2018, April). Show Me the Funny. Toastmasters, pp. 22-25.
- Kotz, B. (2017, November). 7 Tips to Elevate Your Elevator Pitch. Toastmasters, p. 14.
- Leung, J. (sd). Blue pictures. Retrieved from unsplash.com: <https://unsplash.com/photos/Xaanw0s0pMk>
- Lewis, D. (2018, July). The Anatomy of a Joke. Toastmasters, pp. 28-29.
- Pixabay. (sd). Microphone. Retrieved from pixabay.com: <https://pixabay.com/images/search/microphone/>
- Pixabay. (sd). Virtual Reality. Retrieved from pixabay.com: <https://pixabay.com/photos/vr-bald-guy-reality-virtual-3308573/>
- Pixabay.com. (sd). Silhouette. Retrieved from pixabay.com: <https://pixabay.com/illustrations/man-silhouette-presentation-present-1716297/>
- Reynolds, G. (sd). Presentation Zen. Retrieved from www.garreynolds.com: http://www.garreynolds.com/Presentation/pdf/presentation_tips.pdf
- Reynolds, G. (sd). Top Ten Delivery Tips. Retrieved from www.garreynolds.com: <http://www.garreynolds.com/preso-tips/deliver/>
- Schwartzberg, J. (2018, March). Good Notes: A Public Speaker's Best Ally. Toastmasters, pp. 20-21.
- Scinto, J. (2018, June). Mastering Body Language. Toastmasters, pp. 26-27.
- Studach, M. (2016, June 9). 6 Apps That Will Turn You Into an Expert Public Speaker. Retrieved from www.inc.com: <https://www.inc.com/melissa-studach/6-apps-that-will-turn-you-into-an-expert-speaker.html>

- The Education Insider. (sd). Which Learning Style Are You? - Tutoring Services Manhattan. Retrieved from The Education Insider: <http://theeducationinsider.org/which-learning-style-are-you/>
- Thomas, B. (sd). How to write stand up comedy material. Retrieved from goldcomedy.com: <http://www.goldcomedy.com/resources/write-stand-up-comedy/>
- Toastmaster. (2018, December). Master the Toast. Toastmaster, pp. 16-19.
- Toastmaster. (2018, December). What was I saying? Toastmaster, p. 28.
- Toastmasters International. (sd). History. Retrieved from www.toastmasters.org: <https://www.toastmasters.org/about/history>
- Van Tielen, E. (2016, September 23). Blogpics - 4. Opgehaald van erikavantielen.be: <http://erikavantielen.be/blogpics-4/>
- Virtual Speech. (2018). VirtualSpeech. Retrieved from Questions during and after your training: <https://learn.virtualspeech.com/course/train-trainer/questions-during-and-after-your-training>
- Virtual Speech. (2018). VirtualSpeech. Retrieved from Importance of eye contact: <https://learn.virtualspeech.com/course/train-trainer/importance-eye-contact>
- Woolf, B. (2017, August). Do the Twist! Toastmasters, pp. 12-13.
- Zielinski, D. (2018, February). A New Era in Presentation Technology. Retrieved from www.toastmasters.org: <https://www.toastmasters.org/magazine/magazine-issues/2018/feb2018/a-new-era-in-presentation-technology>

Bredabaan 1026/6
B-2900 Schoten
T +32 3 685 28 87
info@sigmund.be
www.sigmund.be