

Geert Van den Eijnden & Kaat Jansen

# PRESENTEREN MET IMPACT



acco

# INHOUD

<b>A. FIRST LEARN THE RULES</b>	<b>13</b>
1 RESEARCH JE RIJK	15
2 BRAINSTORM MET EEN BOMMA	23
3 SCHETS EEN STORYBOARD	29
4 LEG VUUR IN JE STRUCTUUR	35
5 REPETEER, HERFORMULEER, REPETEER	41
6 LICHAAMSTAAL DRAAGT HET VERHAAL	47
7 GENIET VAN FOUTEN	55
8 (ONT)ZENUWEN DOE JE ZO	61
9 PAS OP BIJ DE VRAGENRONDE	67
10 EN DRINK GEEN SPUITWATER	71
<b>B. THEN PLAY AROUND</b>	<b>73</b>
1. PREZI: ZOOMEN MAAR!	79
2. SLIDEROCKET: DE NIEUWE POWERPOINT?	85
3. VUVOX: MEDIA IN MOTION	89
4. TILTVIEWER: DRAAIEN MAAR!	91
5. WHAT'S NEXT?	93
<b>C. CONCLUSIE</b>	<b>95</b>
BRONNEN en INSPIRATIE	98

# INLEIDING

Maandagochtend, 11 uur.

Een PowerPoint-presentatie van een zwetende spreker. Vol tekst, vier kleuren (fuchsia?) en **loodzware bullet points**. Na de openingscartoon is het één lange zucht naar: ZIJN ER NOG VRAGEN? (slide 38)

Herken je het ook?

Presentaties waarbij er vooraan **iemand lijkt te sterven**. Slide per slide. En het publiek in rouw. Of lessen waarbij de prof zijn cursus mompelend voorleest? Woord per woord. Een heel semester lang.

## Presenteren met schwung

**Gelukkig kan het anders**. Sterker nog, het moet anders. Goed presenteren kun je namelijk leren. Toegegeven, niet iedereen is een geboren presentator. De ene zal al wat harder moeten werken dan de andere. Maar vergis je niet, zelfs deze kleppers hebben keihard getraind om te leren presenteren met schwung:

- ◆ Steve Jobs: *Stay foolish, stay hungry*.
- ◆ Barack Obama: *Yes we can!*
- ◆ En Hans Rosling: *The magic washing machine*.

## Tien presentatietips

Het goede nieuws? De presentatietips liggen in dit boek **binnen handbereik**. Volg ze en neem je publiek mee in een enthousiast verhaal. Zonder gênante uitschuivers. Zonder oorverdovende stiltes. Zonder slaapverwekkende slides. Aan de hand van tien wegwijzers helpen wij je graag op pad.

Wat kun je verwachten? Een **brainstormsessie met een bomma**, suggesties voor een MANIAKALE voorbereiding en tekentips voor je storyboard. Verder een smerige hint om je creativiteit de vrije loop te laten (*iets met een kwartje*). En natuurlijk ook heldere regieaanwijzingen om je presentatie tot een glansrijk einde te brengen.

## Digitale speeltuin

Eens je comfortabel je verhaal onder de knie hebt, kun je beginnen te spelen. Het wereldwijde web heeft de laatste jaren – met programma's als **Prezi, Slidrocket en Vuvox** – een digitale speeltuin geopend waarmee je indrukwekkende presentaties kunt maken. En de toegang? Die is vaak gratis!

## Generatie Y-not

Niets staat je nog in de weg om zelf aan de slag te gaan. Om de **digitale entrepreneur** in je boven te halen. Om te proeven van de vele mogelijkheden die het web nu biedt. En je presentaties te delen met vrienden, medestudenten of collega's. Byte na byte. Prikkel na prikkel.

Een onderzoekspresentatie in Prezi? Je thesis verdedigen in Slidrocket? Of een inspiratiemoment voor een nieuwe klant in Vuvox? *Why not!* Probeer, experimenteer en innoveer. Met de glimlach.

Behoor je tot generatie X? Of ben je een babyboomer? Dan moet je niet de nooduitgang opzoeken. Kom maar terug. Ook jij kunt namelijk je hart ophalen in deze speeltuin. **Gebouwd door de nieuwe generatie**. Makkelijk aan te leren. En beschikbaar voor bijna iedereen.

Het enige wat je nodig hebt? Een gezonde dosis 'goesting', een vlotte internetverbinding en een open geest. Om het verschil te maken met een frisse presentatie. Mooi uitgedacht en nog mooier uitgewerkt. *That's in it for you. And your audience.*

## Niet meer met PowerPoint?

*Maar maar maar... mag ik dan niet meer met PowerPoint presenteren?* Toch wel. Het is nog altijd de **standaard (75%) in het bedrijfsleven**. En er bestaan ook goede. Maar duik vanaf vandaag ook eens de digitale speeltuin in. Durf, speel – wiiihiii – én verras. Zo verander je de geeuw in grote ogen.

Een voorsmaakje:

- ◆ Prezi: De digitale speeltuin
- ◆ Slidrocket: De nieuwe PowerPoint?
- ◆ Tiltviewer: Draaien maar!

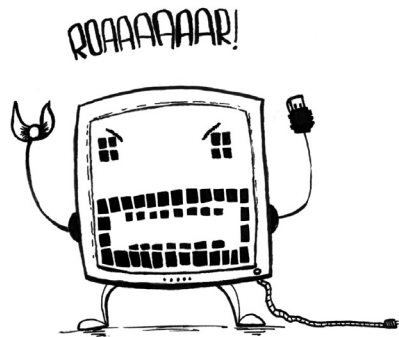
## Klaar voor de sprong?

Wij dagen je uit. Verlos samen met ons de wereld van doodsaaie presentaties. Nu, vandaag. Neem de wegwijzers door, kom uit je 'comfortzone' en ontdek je innerlijke vertelduivel. **Met vallen en opstaan**. Alle ingrediënten liggen nu klaar om je presentaties te laten inslaan als een welgemikte Angry Bird.

Veel succes.

Geert & Kaat

# A FIRST LEARN THE RULES





## RESEARCH JE RIJK ♦

*“Good is the enemy of great”*

[Jim Collins]

De twee hoofdingrediënten voor een goede presentatie? Een oerdegelijke inhoud en een flinke scheut enthousiasme. Beide zijn noodzakelijk om van een straffe presentatie te kunnen spreken. Het interessantste verhaal op een saaie manier gebracht, maakt weinig indruk. En ook de vlotte spreker zonder inhoud valt vroeg of laat door de mand.

Moeilijk, horen we je zeggen? Ja, zo lijkt het vaak. In het begin. Gelukkig kunnen we het allemaal leren. Vergelijk presenteren gerust met koorddansen. Wanneer je een aantal tips leert gebruiken en veel oefent, vind je je balans en komt die glimlach opzetten. Dertig meter boven de grond.





## GOED PRESENTEREN, KUN JE LEREN

“Het beste bewijs? Dat vind je op de achterflap van dit boek”, zegt Geert. “Negen jaar was ik toen ik mijn eerste presentatie gaf. Over de **struisvogel**. Niet meteen mijn grootste succeservaring. Laat me je vertellen hoe dat ging.”

### MIJN EERSTE PRESENTATIE

“Een druilerige donderdagochtend. **Presentaties voor 4B**. Mijn naam wordt als eerste afgeroepen (*Wat?! Ik had toch keihard naar de grond gekeken?*). Mijn benen worden zwaar en mijn wangen rood. Bloedrood. Ik stap naar voren.

Trager en trager, en met een **bonkende hartslag**. Nog niet helemaal vooraan, roep ik al, en veel te luid: *DE STRUISVOGEL: haalteentopsnelheidvan50kmperuur, legtroteeieren (ja,jekandieeten) en steektzijnkopNIETinhetzand*. Puf, hijg, puf.

Eén ademstoot en dan een **black-out**. De andere leerlingen van 4B staren me aan. Ik kan het toch altijd goed uitleggen? Waarom sta ik hier nu zo ongemakkelijk te zwaaien met dat stoffige boek? En waarom vertel ik niet rustig dat ik de struisvogel een grappig, gek dier vind?

Stilte.

Een veel te lange stilte volgt.”

### THERE IS A GOD.

“Gelukkig ontsnapt de **cavia van Steven**. En ik ga stilletjes zitten: *There is a God*. Licht ontredder of *flabbergasted*, zoals die Engelsen dat zo mooi zeggen. Na een schouderklopje of twee stap ik de speelplaats op. En begin te voetballen. Als een gek!

Later in dit boek vertellen we over onze eerste les. Die werd gefilmd en leverde ook wat lichte waanzin op. **Filmen**. Meteen trouwens een gouden tip als je presenteert. (En je geen cavia kunt laten ontsnappen.)”

PS: Bij Kaat in 4A ging het trouwens iets vlotter: DE LAMA. Al kwam daar wel wat gespuug aan te pas!

Het nodige enthousiasme gevonden? Tijd voor inhoud dan. Want de kogel is door de kerk. Je geeft binnenkort die presentatie. En na vier keer uitstellen, doemt de **deadline** op. Dus wat doe je? Je zet je aan de computer, opent PowerPoint en Wikipedia, en begint 'bullet points' te schieten.

## Loop weg van de computer

Goed fout, zegt Garr Reynolds. En gelijk heeft hij. Start je voorbereiding **weg van de computer**. Dat is de eerste stap in de richting van een succesvolle presentatie. En een erg belangrijke les. Denk na over je onderwerp:

- ◆ Wat fascineert je?
- ◆ Waar wil je zelf meer over weten?
- ◆ En waar kun je bevlogen over vertellen?

Ook wanneer je een thema krijgt opgelegd, stel je je deze vragen. Ga wandelen, of lopen (dan krijgen wij onze beste ideeën), *straighten your thoughts*. Het klinkt misschien raar, maar volgens ons werkt het creatieve brein (de rechterhelft in dat rare hoofd van je) **als een sluitspier**. Pas als je je ontspant – bijvoorbeeld op je monotone hartslag bij het joggen – valt het kwartje. Als je er één opgegeten hebt, tenminste.

## Research, research, research

Ben je nog te weinig thuis in je onderwerp? Eerlijk zijn! Dan schieten we nu onze eerste vuurpijl af. Door en door je materie kennen, leidt – zonder twijfel – tot de beste presentaties. Investeer in **research, als een gek**. En roep naar de buren: *Hieronymo's mad againe!*

Snuit je speurneus en zoek naar interessante *facts & figures*. Zo kun je het verhaal vertellen vanuit je buik – en met vuur in de ogen. Later, als je ingelezen bent. **Adrenaline en plezier** zullen je deel zijn. Jawel, we beloven het, presenteren wordt leuk. Heel leuk. Samen met je expertise zullen ook je glimlach (*met de ogen, niet enkel je tanden drogen*) én je zelfvertrouwen groeien.

## 'If you fail to prepare, you prepare to fail'

Worden je pupillen groter als je aan je presentatie denkt? Dan is het tijd om nog meer informatie te verslinden. Haal het varken in je boven. Eet alles. *Don't hold back*. **Doorgedreven research** is de start van elke goede presentatie.

Het tegenovergestelde geldt ook: *If you fail to prepare, you prepare to fail*, zeggen ze weleens. En dat is in 90% van de gevallen waar. Zolang je nog niet tot die gekke 10%

behoort, **neem je beter je tijd**. Plan. En volg die planning. Als een monnik – of voor de stoerdere types, als een Spartaan. Afzondering en focus, laat het toe. Eventjes.

Trouwens, als het onderwerp je interesseert, is het werk vooraf eigenlijk toch geen werk? **“Maak alles plezierig, zelfs de wc kuisen”**, zei Geerts grootvader altijd. En wie zijn wij om de beste verteller van de Noorderkempen tegen te spreken?

## Wie zit er voor je?

De belangrijkste researchvraag. Knoop het in je oren! Drie keer. Luidop: WIE ZAL ER VOOR ME ZITTEN? Wat weten ze al? En wat willen ze zeker te weten komen? Je opdrachtgever is in de meeste gevallen een goede eerste bron van informatie. Hij of zij weet **wie er komt luisteren**.

Daarnaast is de opdrachtgever ook op de hoogte van andere praktische bijzonderheden of besommeringen. Je moet het hem of haar alleen durven te vragen. Sowieso is het essentieel dat je weet hoelang je mag presenteren, waar en met welke middelen. De **briefing begrijpen**, wegwijzer nul, zo je wilt.

Voor je met een presentatie begint, luister je naar je publiek. In Thomas More deden studenten Psychologie onderzoek naar de tevredenheid over de aangeboden vormen. Die blijkt vooral af te hangen van de mate waarin de opleiding **voldoet aan de verwachtingen**. Lekkere broodjes zijn tof, een vlotte spreker is nog beter, maar als het niet overeenstemt met de verwachtingen van de deelnemers is het verspilde energie. En dat is doodjammer.

Een presentatie of een les is **geen bandwerk**. Je geeft nooit twee dezelfde lessen of presentaties. Verander je aanpak als je voelt dat je zelf de aandacht verliest (*de vreselijkste ongelukken gebeuren bij cruisecontrol, trucker*). Of je publiek andere prikkels nodig heeft. Durf een beetje te improviseren. Dat houdt je scherp. En wees nooit te lui... Veel leuker *in the long run. Believe us!*

Het moeilijkste qua presenteren? Een **heterogeen publiek**. Je moet namelijk stevig in je schoenen staan om zowel de pensioengerechtigde directeur als de hyperambitieuze kortgerokte stagiaire te bekoren met hetzelfde verhaal. Drie zaken zijn hier erg belangrijk:

- ◆ Overleg met je opdrachtgever wat kan en wat niet kan binnen de timing.
- ◆ Peil naar de verwachtingen en de achtergronden van de deelnemers.
- ◆ Communiceer heel concreet wat je wel én wat je niet doet in de presentatie.

In de volgende sidestory geven we meer **praktische tips** over hoe je goed op de hoogte kunt zijn van de achtergrond, de verwachtingen en de tevredenheid van je belangrijkste *stakeholder*, je publiek.

## KLANT IS KONING

Om ervoor te zorgen dat alle neuzen in de zaal dezelfde richting uitwijzen (de jouwe!), bied je als presentator het best een duidelijk kader aan. Op maat getimmerd van je publiek. De deelnemers zelf zijn hiervoor de beste bron van informatie. Voor je presentatie én erna.

Starten doe je bij de **'LIMits' van je publiek** (*like to know, intend to know, must know*). Wat zijn de grenzen, verwachtingen en verzuchtingen van de deelnemers? En hoe kun je hier zinvol op inspelen?

### ONTWAPEN MET JE VRIENDELIJKSTE VRAGENLIJST

Geef je een presentatie aan onbekenden, check dan zeker wie je 'doelwitten' precies zijn en waarom ze komen. Dat lukt onder meer met een korte, maar goed **beredeneerde vragenlijst**. Vooraf te versturen, iets wat bijvoorbeeld Kluwer Opleidingen terecht doet.

Vragenlijsten zijn vaak je eerste contact met je publiek. Deelnemers appreciëren de tijd en de moeite. Steek die er ook in. Investeer onder meer in goede copy voor je vragen. En in Vriendelijkheid met de grote V. Het ijs breekt dan al. En de lastige vragen en verzuchtingen krijg je zo – in **sneak preview** – al te horen. Weg angstzweet bij de vragenronde. Hallo, *ik WEET het antwoord*-glimlach.

Leren als tweerichtingsverkeer dus, ook bijvoorbeeld in het begin van je presentatie. Je kunt dan aan de deelnemers vragen om zichzelf kort voor te stellen, hen bedanken voor de ingevulde vragenlijst, en kort polsen of er nog iets gewijzigd is aan hun verwachtingen. De deelnemers leren elkaar zo ook wat beter kennen en ontspannen zich. En jij kunt meteen – goed voorbereid – inspelen op hun intro.

### ROND AF MET FRISSE FEEDBACK

Na je presentatie, bij de *follow-up*, is er nog een laatste kans op leerrijke interactie. Bij de Kluwer Opleidingen die Geert geeft, stuurt men ook achteraf een vragenlijst. **Wat was goed? En wat kan beter?** Maar dan uitgebreider, met punten en zo. Een goudmijn voor als je presentaties geeft en die wil finetunen. In de klas geldt hetzelfde voor frisse en heldere peerevaluaties bij presentaties. Als de studenten tenminste niet te lief zijn voor elkaar ...

## Enthousiasme 'faken' is moeilijk

Vind je het onderwerp nog altijd de moeite? Hopelijk wel, want steengoede acteurs zijn niet dik gezaaid. Ook als anderen het thema van je presentatie vastleggen, moet je er stevig over nadenken of je het wel interessant vindt. Daarvan hangt je eigen **enthousiasme** en succes af.

Iemand die er zelf niet in gelooft, motiveert moeilijk anderen, en zegt dus beter 'nee'. Breng het verhaal met een **aanstekelijke 'drive'** of breng het niet. Nodeloos pijnlijk, zo iemand die dik tegen zijn goesting een verhaal ophoest. Of erger, niet weet waarover hij het heeft.

## De x 25-regel

Een richtlijn qua voorbereiding? Vermenigvuldig de tijd van je presentatie, grofweg (*pas op, wij kunnen slecht rekenen*) met 25. De **x 25-regel** dus. Een presentatie van 20 minuten verdient dus minstens 15 uur voorbereiding, niet? *We hadden je gewaarschuwd voor dat rekenen.*

Twee keer opletten. De echt goede presentaties die wij geven, hebben vaak **meer voorbereiding** nodig. Eerder iets van twee weken broeden en twee dagen uitwerken. En dan nog oefenen, vallen, vloeken en opstaan. Het goede nieuws? Niet iedereen heeft zo veel tijd nodig en je wordt beter 'as you go'.

De tweede waarschuwing komt van Woodrow Wilson, de 28ste president van Amerika. Toen ze hem vroegen hoelang hij aan zijn speeches werkte, antwoordde hij: "That depends. If I am to speak 10 minutes, I need a week of preparation. For 15 minutes, I need 3 days. If it's an hour, I am ready now." **Hoe korter de presentatie, hoe meer voorbereiding** dus. Slimme mens.

Veel werk hoor ik je zeggen? Absoluut, maar draai de rollen even om. Bekijk ook de **investering van je publiek**. Als 120 mensen je presentatie van een uur volgen, is dat een investering van 120 'manuren', of omgerekend drie werkweken. *Time is money*, ook voor je publiek – én hun bazen. Je investeert niet alleen. *Make it worth it.*

## Boeken, kranten en artikels

Verslind vakliteratuur. Duikel een bibliotheek binnen (*waar kun je rustiger werken?*) en zoek dingen op, ook in kranten en magazines. Want als er één ding is waar het publiek van houdt, zijn het **fijne verwijzingen** naar de actualiteit en anekdotes waarvan ze beginnen te glimlachen. Een voorbeeldje:

Welke sport beoefende George W. Bush in *high school*?

- A. baseball;
- B. American football;
- C. 400 meter sprint;
- D. cheerleader.

Google het antwoord. Zien we daar een glimlach? En ja, research mag ook op de computer. Maar beperk je er niet toe. Probeer echt voor elk halfuurtje dat je surft een uur offline, **weg van het scherm**, te werken. Dat zal je geen windeieren leggen. En nee, begin niet te copy-pasten van Wikipedia. Nee, hadden we gezegd. *Try harder.*

[Dit boek is online te koop \(klik hier\)](#)

**EEN BELANGRIJKE PRESENTATIE OP KOMST?  
EN JE WIL GRAAG FRIS UIT DE HOEK KOMEN?  
DE WERELD VERLOSSEN VAN**

*doodsaai presentaties?*

**DAN HEBBEN WE GOED NIEUWS.**

*Tien presentatietips en een digitale speeltuin.*

Dat ligt vandaag in de aanbieding. Simpele - en iets minder simpele - tips & tricks om je presentatie de *schwung* te geven die je publiek verdient.

*Want goed presenteren, dat kan je leren.*

Wil je verrassen? En de geeuw veranderen in grote ogen? Duik dan de digitale speeltuin in: Prezi, Sliderocket, Vuvox, ... Nieuwe presentatiesoftware waarmee je **SNEL INDRUKWEKKENDE SLIDES** kan maken: zwetend, vloekend en lachend.

Graag stomen we je klaar voor **PRESENTEREN MET IMPACT**.

Volg de wegwijzers in dit boek én leer presenteren als een 'young professional'.

**“Het perfecte tegengif voor  
Death by PowerPoint”**

Clo Willaerts, internetspecialist



**GEERT VAN DEN EIJDEN** is docent Schrijf- en Presentatietechnieken aan de Thomas More hogeschool in Mechelen. Hij is freelance trainer Prezi & Storytelling en zelfstandig copywriter bij [WWW.RAADBIJWOORD.BE](http://WWW.RAADBIJWOORD.BE). Geert coacht een **100-TAL PRESENTATIES PER JAAR**.



**KAAT JANSEN** is docent Psychologie aan de Thomas More hogeschool in Antwerpen. Ze bouwde praktijkervaring op als **HR-CONSULTANT** in verschillende multinationals en coacht een **50-TAL PRESENTATIES PER JAAR**.

