

Quick guide voor vastlopers

Een productief steuntje in de rug voor iedereen die een presentatie moet houden en niet weet waar te beginnen.



BOOST YOUR SPEECH

SPREKEND JEZELF

Moet* je binnenkort een presentatie houden en zit je al een half uur met PowerPoint open naar een lege eerste slide te kijken?

Laat me je helpen met een productieve ~~schop~~ onder je ~~kont~~ steun in de rug.

Een simpel stappenplan dat jou een kickstart geeft op weg naar succes!

Even beginnen met de basics. Heb je deze dingen al helder voor ogen?

- ✓ Onderwerp
- ✓ Publiek. Voor wie ga je presenteren?
- ✓ Datum en tijd
- ✓ Locatie

Allemaal al duidelijk? Top, dan gaan we verder.

** De gedachtegang dat je een presentatie MOET geven, kan bij sommige mensen flinke zenuwen teweegbrengen. Dat was bij mij ook ooit het geval. Wil je met die zenuwen aan de slag? Laat het me weten, ik help je graag! Gaan we samen op weg naar het gevoel dat je een presentatie MAG geven.*

Wat kun je van dit e-book verwachten?

- ✓ Duidelijke taal! Vind je van niet? Stuur me een berichtje, dan pas ik het e-book zo snel mogelijk aan!
- ✓ Tips die meteen toepasbaar zijn.
- ✓ 3 stappen richting een goede start van de voorbereiding van je presentatie.
- ✓ BONUS: 10 prompts die je kunt voorleggen aan ChatGPT om jou te helpen met de verdere voorbereiding van je presentatie.

Ben je er klaar voor? Op de volgende pagina beginnen we meteen met stap 1.

*Wil je direct door naar de snelle samenvatting?
Ga dan naar pagina 18.*

Stap 1: Gooi de PowerPoint aan de kant!

(in ieder geval voor nu)

Goed, je hebt dit e-book gedownload omdat je weet dat je een presentatie te geven hebt, maar geen idee hebt waar te beginnen.

Het uren turen naar een lege slide gaat je niet helpen.

Hup, PowerPoint weg!

Wat heb je dan wél nodig? Supersimpel:

- Een blanco vel papier. Pak een A4 of nog groter, zodat je de ruimte hebt.
- Een pen. Of potlood. Of stift.

Meer niet? Meer niet!

Wat gaan we doen dan?

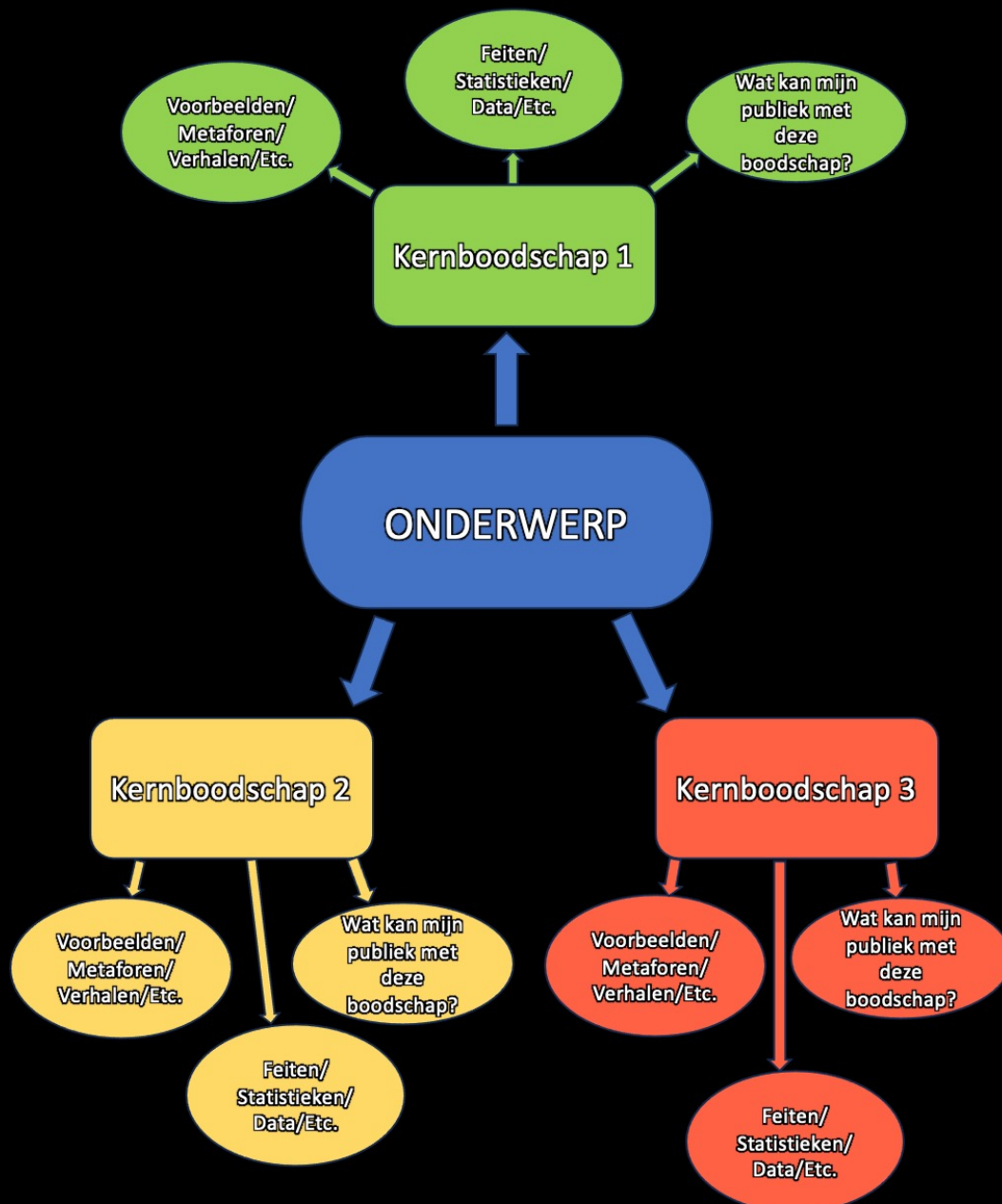
We gaan een **mindmap** maken!

Een wat?

Een **mindmap**! Check snel de volgende pagina.

Hoe ziet zo'n mindmap eruit?

Ik kan een heel verhaal schrijven over een mindmap, maar dat maakt het niet per se duidelijker. Ik ga het dus eerst laten zien, en daarna licht ik het toe.



Simpel voorbeeld van een mindmap.

Je ziet het: in het midden zet je gewoon je **onderwerp** in een cirkel, rechthoek of wat je maar wil.

Om je onderwerp heen zet je je **kernboodschappen**. Je kunt ook kiezen voor **deelonderwerpen**.

Per onderdeel (kernboodschap of deelonderwerp) bepaal wat je daar over kwijt wil.

💡 **LET OP: Kies maximaal 3 tot 7 kernboodschappen!**
Meer informatie gaat je publiek naar alle waarschijnlijkheid namelijk niet onthouden!

Je ziet dat ik per kernboodschap een **onderverdeling** gemaakt heb in:

- *Voorbeelden/Verhalen/Metaforen/Etc.*
- *Feiten/Statistieken/Data/Etc.*
- *Wat kan mijn publiek met deze boodschap?*

Waarom deze 3 punten? Daar kom ik later op terug.

Is dit alles wat ik moet opschrijven?

Ten eerste, je moet niets! Ten tweede, zet alles op papier wat je kwijt wil.

Alle associaties die je met je onderwerp en kernboodschappen hebt, kun je op papier zetten.

💡 **ONTHOUD: je bent nog in de voorbereidende fase!**

Je leest dit omdat je een zetje nodig had. Dus gooi alles op papier.

Ben je zover dat je alles op papier hebt? Mooi!

Pak nu een tweede vel papier.

(Wil je iets duurzamer werken? Ga dan verder op de achterkant.)

Neem de mindmap over, maar alléén de dingen die je in je presentatie wil hebben. **Overbodige dingen laat je nu weg.**

Kortom: selecteren en structureren.

Dit kan betekenen: *Kill your darlings*. Laat teveel details of teveel informatie weg. Ook al gaan sommige dingen je aan het hart om te verwijderen, **bedenk altijd: het gaat om je publiek. Waar heeft je publiek belang bij?**

Klaar voor stap 2? Check snel de volgende pagina.

Stap 2: Stel je voor...

Ik ga een beroep doen op je voorstellingsvermogen.

Voor deze stap gaan de credits naar Remco Claassen. Remco is veruit een van de beste trainers op het gebied van presenteren en, zoals hij het noemt, *Verbaal Meesterschap*. Een geweldige training die ik heb bijgewoond.

Een gevleugelde uitspraak van hem is “*Copyright is the right to copy*”. Met andere woorden: jat en gebruik naar hartenlust wat anderen hebben bedacht, maar wees wel zo netjes om de credits te geven. Dat laatste heb ik dus gedaan ;-)

Hoe zit het dan met dat voorstellingsvermogen?

Lees snel verder op de volgende pagina zodat je sprekerspijn gaat vermijden.

Sprekerspijn? Wat is dat dan?

Stel je voor dat jij een uur staat te presenteren en voor je gevoel heb je het waanzinnig gedaan. Je hebt alle ins en outs verteld die je weet, inclusief alle theorie en bijbehorende details.

Na jouw presentatie is het pauze, en dan ineens blijken mensen al niet eens meer te kunnen reproduceren wat jij hebt verteld. **Auw**, is dát even zonde van al je voorbereidende werk en je podiumtijd!
Dat is dus sprekerspijn.

Hoe kunnen we dat vermijden?

Stel je voor, NA jouw presentatie zal er een interviewer vlak buiten de zaal/ruimte staan. Deze interviewer gaat elk persoon uit je publiek **2 vragen** stellen:

- 1. Hoe was het?**
- 2. Waar ging het over?**

Op **vraag 1** zal het **antwoord** zeer waarschijnlijk **emotie-gerelateerd** zijn.

Mogelijke antwoorden zijn: Inspirerend, motiverend, langdradig, entertainend, saai, ontroerend, waardevol, etc.

Op **vraag 2** zal in het beste geval een korte **samenvatting van je presentatie** volgen, in een paar zinnen, bijvoorbeeld: *“Het ging over [onderwerp] en hoe je via [kernboodschap 1] en [kernboodschap 2] een beter resultaat haalt. Tevens helpt [Kernboodschap 3] om...”*

Wat heb je eraan om je voor te stellen dat deze interviewer daar staat?

 **LET OP: Dit is een cruciaal punt in de voorbereiding van je presentatie!**

Hier geldt het principe: *start with the end in mind*. Of gewoon in het Nederlands: *begin met het einde in gedachten*.

Bedenk wat JIJ wil dat je publiek als antwoord gaat geven op die 2 vragen.

* Wat wil je dat de mensen uit je publiek antwoorden op de vraag *“Hoe was het?”*
Welke emotie zou je daar het liefst terug willen horen?

* Hoe wil je dat de mensen uit je publiek je presentatie zullen samenvatten? **Welk van jouw boodschappen** moeten ze volgens jou aan de interviewer gaan herhalen?

Vanuit deze antwoorden ga je nu te werk, samen met het ‘overblijfsel’ van je mindmap.

Stap 3: Verpak je boodschap in een lekker sausje

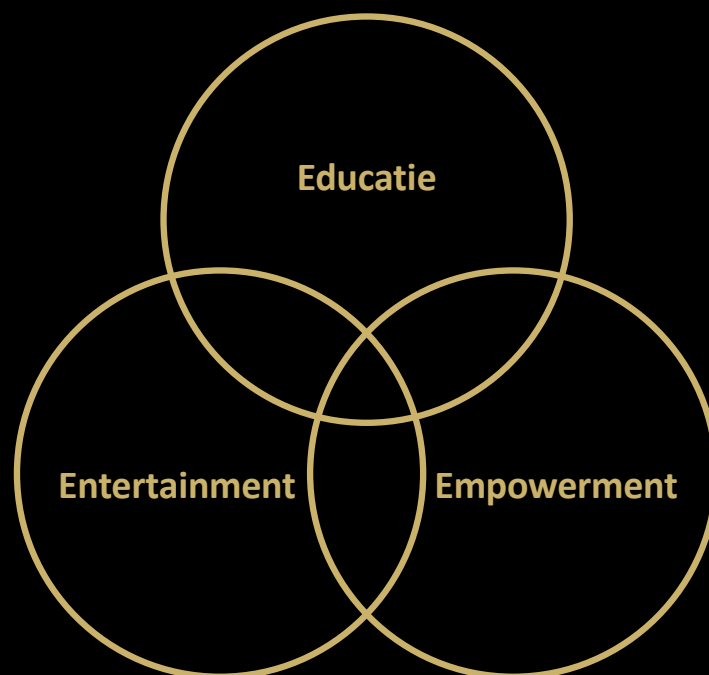
Voor deze stap ga ik weer iets ~~jatten~~ gebruiken van Remco Claassen, namelijk het Triple E-model.

Het watte?

Het Triple E-model. De 3 E's staan voor:

1. Educatie
2. Entertainment
3. Empowerment

Waarom zou je de 3 E's gebruiken, hoe kun je ze inzetten en wat gebeurt er als je er eentje weglaat?



Het Triple E-model.

EDUCATIE

Educatie is kort gezegd je inhoud en inhoudelijke boodschap. Hieronder vallen data, feiten, statistieken en alles wat echt inhoudelijke informatie is.

Dit wil je wel in je presentatie, maar gooi er alsjeblieft niet teveel in.

Ik had het bij de kernboodschappen uit stap 1 al even genoemd: mensen onthouden maximaal 3 tot 7 kernboodschappen.

Het aantal hangt af van hoe gemotiveerd ze zijn en van hoe jij het brengt!

💡 Je hoeft niet te laten zien wat je allemaal weet. Breng alleen de info die relevant is voor je publiek!

ENTERTAINMENT

Maak je niet druk, entertainment houdt niet in dat je je als een clown moet gaan gedragen.

Entertainment is alles wat je kunt inzetten om de inhoudelijke informatie uit het stukje Educatie een beetje makkelijk verteerbaar over te brengen.

Waar moet je dan aan denken? Bijvoorbeeld: metaforen, beeldspraak, voorbeelden, anekdotes, verhalen en humor. Hoe kun je emotie opwekken? **Storytelling** is hierbij goud waard!

Denk ook eens na of je fysieke attributen kunt gebruiken om een abstract verhaal beter zichtbaar of zelfs tastbaar te maken.

Hoe beter je deze middelen inzet op een manier die past bij je publiek, hoe beter. Gebruik voorbeelden die je publiek zal herkennen.

PAS WEL OP met humor. Zowel het publiek als je onderwerp moeten zich wel lenen voor het gebruik van humor.

Humor kan grofweg 3 kanten op gaan:

1. Je humor is inhoudelijk goed, maar je vindt het lastig om het ook grappig over te brengen.
2. Je bent van nature grappig, maar gebruikt inhoud die de plank een beetje mislaat.
3. Je inhoud en je 'performance' zijn top.

Ken je je publiek goed, dan kun je vooraf beter inschatten welke humor werkt en of ze jouw humor waarderen.

Ken je je publiek niet zo goed, wees dan wat voorzichtiger.

💡 TIP 1: Wil je per se humor gebruiken; je hoeft het niet zelf te verzinnen. Je kunt ook bestaande plaatjes of filmpjes gebruiken.

Landen de grapjes dan helaas niet, dan word jij er in ieder geval niet meteen persoonlijk op aangekeken.

💡 TIP 2: Verdiep je in storytelling. Ja, het is een beetje een leukwoord, maar het is zo belangrijk.

Verhalen vertellen is de oudste vorm van informatie overbrengen en werkt nog steeds.

Waarom? Verhalen kun je beeldend vertellen. En niet alleen beeldend. Je kunt ook andere zintuigen beschrijven. Probeer het zo tastbaar mogelijk te maken voor je publiek. Omschrijf, waar mogelijk, ook klanken, geuren, smaken en gevoelens (zowel fysiek als emotie). Zo maak je je verhaal zo compleet mogelijk en spreek je meteen je hele publiek aan. Sommigen denken namelijk meer in beelden, anderen meer in geluid en weer anderen slaan meer aan op gevoel en emotie.

EMPOWERMENT

Als je inhoudelijk goede informatie brengt, en ook nog eens op een vermakelijke manier, is het wel zo fijn als je publiek daar ook iets mee kan als jouw presentatie erop zit.

Heb je wel eens gehoord van de bekende psycholoog Sigmund Freud? Vast wel. Volgens hem worden wij als mensen in ons gedrag vooral gedreven door twee krachten: **pijn vermijden** en **plezier verkrijgen**.

Wat betekent dit concreet? We willen wegblijven van wat ongemakkelijk, lastig of bedreigend voelt, en we bewegen juist naar wat goed, fijn of waardevol voor ons is. Dit principe stuurt (vaak onbewust) onze keuzes en reacties.

In je presentatie kun je slim gebruik maken van dit principe.

💡 **CRUCIAAL:** als jij iets vertelt aan je publiek, dan willen zij (vaak onbewust) weten: ***“Wat heb ik hieraan?”***

Beantwoord tijdens je presentatie hardop voor je publiek:

- welk probleem je voor ze oplost (pijn vermijden) en/of
- welk voordeel jij ze biedt (plezier krijgen)

Zo maak je jouw verhaal **relevant en waardevol** en zo voelt je publiek dat ze er echt iets aan hebben.

Wat als ik een E'tje weglaat?

Als je één E weglaat, lijkt dat maar een derde impact te hebben. Maar...het resultaat van Triple E is meer dan de som der delen.

Hoe zit dat?

* Laat je **Educatie** weg, dan creëer je mogelijk scepsis. Mensen luisteren naar een vermakelijk verhaal en willen er graag iets mee doen, maar missen de echte boodschap of de juiste onderbouwing ervan. Ze gaan twifelen aan de inhoud en aan je geloofwaardigheid.

* Laat je **Entertainment** weg, dan krijgen mensen goede inhoud, maar wordt het voor het brein lastig om betrokken te blijven en de aandacht erbij te houden. Als gevolg hiervan wordt het ook lastiger om echt iets met de boodschap te gaan doen of om het te onthouden.

* Laat je **Empowerment** weg, dan denken mensen *"Goed verhaal, leuk gebracht, maar wat nu?"* Wat moeten of kunnen ze er mee?

Je hebt ze een leuke tijd bezorgd tijdens het luisteren, maar geen echte impact achtergelaten door ze iets te geven waar ze iets mee kunnen.

💡 Gebruik nét genoeg Educatie voor je boodschap, gooi veel focus op je Entertainment en wees duidelijk in je Empowerment.

Dus wat nu, na deze 3 stappen?

Laten we het nog even kort samenvatten.

Je zat vast en wist niet waar te beginnen. Nu wel!

STAP 1: Maak een **mindmap**. Probeer niet tegelijkertijd EN te bedenken wat je wil presenteren EN in welke vorm en volgorde.

Doe een 'braindump' op dat vel papier. Gooi alle puzzelstukjes die in je brein zweven eerst eens op papier. Daarna ga je pas dingen weglaten, toevoegen en vanuit daar structuur aanbrengen.

STAP 2: Vermijd **sprekerspijn** door teveel content. Bedenk vooraf: wat wil je dat je publiek NA jouw presentatie gaat antwoorden op de vragen "*Hoe was het?*" (emotie) en "*Waar ging het over?*" (je 3 tot 7 kernboodschappen kort samengevat). Vanuit deze 'end in mind' ga je terugwerken. Hoe ga je het voor elkaar boksen dat je publiek de door jouw gewenste antwoorden gaat geven aan de interviewer bij de deur?

STAP 3: Verwerk **Educatie, Entertainment** en **Empowerment in de juiste verhouding**. Zorg dat je publiek goede info krijgt, op een makkelijk verteerbare manier gebracht en waar ze iets aan hebben (pijn vermijden of plezier verkrijgen), iets mee kunnen en iets mee willen.

BONUS: 10 slimme prompts om je voorbereiding te versnellen

Heb je ChatGPT of een andere tool openstaan? Probeer deze prompts dan eens.

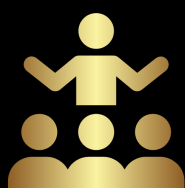
1. Mijn presentatie gaat over [ONDERWERP] en is op [DATUM]. Zijn er historische of relevante gebeurtenissen die op dezelfde dag hebben plaatsgevonden?
2. Kun je 3 quotes of anekdotes vinden die mijn onderwerp versterken?
3. Wat zijn veelgemaakte fouten als mensen spreken over [ONDERWERP]?
4. Welke metaforen of vergelijkingen helpen om [ONDERWERP] begrijpelijker te maken voor een lekenpubliek?
5. Welke vragen zou mijn publiek kunnen stellen na afloop van een presentatie over [ONDERWERP]?
6. Schrijf een krachtige openingszin voor een presentatie over [ONDERWERP]
7. Welke emoties roept mijn onderwerp op en hoe kan ik die aanspreken?
8. Wat zijn 5 verrassende of grappige feitjes over [ONDERWERP]?
9. Wat zijn inspirerende filmpjes of TED-talks over [ONDERWERP] die ik zou kunnen gebruiken als voorbeeld of bron?
10. Stel dat mijn publiek bestaat uit [DOELGROEP], wat zijn dan de drie belangrijkste dingen die ik moet overbrengen over [ONDERWERP]?

Mag ik je even melden wat ik nog meer voor je kan betekenen?

Met *Boost Your Speech* leer ik je graag beter, zelfverzekerder en overtuigender spreken en presenteren aan de hand van praktisch toepasbare tips en technieken op drie gebieden:

- Mindset – Ga van angst naar gezonde wedstrijdspanning
- Publieksperceptie – Beïnvloed hoe je publiek jou ervaart
- Impact – Pak de aandacht met de kracht van een pitbull en de sympathie van een labrador

Wil je een iets uitgebreidere beschrijving per onderdeel? Check dan pagina 22.



BOOST YOUR SPEECH
SPREKEND JEZELF

Waarom *Boost Your Speech*?

- ✓ Vroeger was ik ontzettend nerveus voor presenteren, maar nu niet meer*! Ik kan jou dat ook leren.
- ✓ Groepstraining, in-company, 1-op-1 training; het is allemaal mogelijk!
- ✓ Jij bepaalt! Kies wat bij je past; elk programma kan apart gevolgd worden, maar ook in combinatie met de anderen.

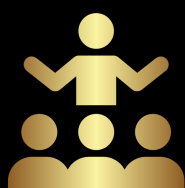
** Meer weten over wie ik ben en wat mijn verhaal is? Klik [HIER](#).*

In contact komen is simpel!

E-mail: info@boostyourspeech.nl

Wil je eerst nog wat meer lezen? Ga naar www.BoostYourSpeech.nl

DIRECT NAAR INSPIRATIE EN TIPS? Klik [HIER](#)!



BOOST YOUR SPEECH

SPREKEND JEZELF

Training - Mindset Boost

* Wat kun je doen om met een beter gevoel het podium op te stappen of een presentatie te geven?

* Hoe krijg je minder last van spanning?

* Hoe krijg je meer zelfvertrouwen?

In dit programma leer je hoe je in 5 stappen **van angst naar gezonde wedstrijdspanning** gaat.

Ik leer je waarom de angst die je voelt logisch en tegelijkertijd irreëel is. Logisch en irreëel klinkt nu nog heel tegenstrijdig? Straks niet meer.

Ken je dat **zeurende stemmetje in je hoofd** dat allesbehalve productief is? Daar gaan we mee aan de slag!

Ben je bang dat **iemand hardop uitspreekt dat je presentatie niet zo best was**? Ik leer je hoe te reageren, zodat je juist uitkijkt naar het moment dat dit gebeurt.

De **Mindset Boost** is er volledig op gericht om jou zelfverzekerd je volgende 'spreekbeurt' in te laten gaan; of dat nu een speech, een vergadering of een presentatie is.

? Wat vertel jij jezelf voordat je anderen iets gaat vertellen? ?

Training - Presence Boost

- * Waar laat ik toch mijn handen?
- * Hoe win ik aan overtuigingskracht?
- * Hoe beïnvloed ik de manier waarop het publiek mij ziet?

In de **Presence Boost** leer je een van de tofste geheime wapens van spreken in het openbaar; natuurlijk spreken je woorden een enorm grote rol, maar je non-verbale communicatie is een niet te onderschatten onderdeel.

Met gerichte inzet van non-verbale communicatie kun je **zelf aan de knoppen draaien van hoe het publiek jou als spreker ervaart**, bijvoorbeeld sympathiek, uitnodigend of overtuigend.

Minstens zo gaaf als het bewust positief beïnvloeden van je publiek is dat het toepassen van de juiste non-verbale technieken ook een **gunstig effect heeft op je eigen gemoedstoestand!**

Uit jij overtuigende non-verbale signalen, dan voel je je ook overtuigend.

Over twee vliegen in één klap gesproken...

Training - *Impact Boost*

- * Hoe pak ik de aandacht van mijn publiek?
- * Wat kan ik doen als ik de aandacht toch dreig te verliezen?
- * Hoe begin en eindig ik een presentatie op een manier die indruk maakt?

"Mijn naam is Jan Klaassen en ik ga vandaag iets vertellen over..." is tegenwoordig geen manier meer om mensen geïnteresseerd te krijgen.

"Dit was mijn presentatie. Zijn er nog vragen?" is geen einde waarvan mensen onder de indruk de zaal verlaten.

Ga aan de slag met **bewezen technieken** die het wél de moeite waard maken om naar je te luisteren.

Wat is eigenlijk de ontwerpfase van een presentatie?
En waarom is het beter om je voorbereiding te starten met pen en papier dan met een Powerpoint-template*?

In de ***Impact Boost*** leer ik je dit, en nog veel meer!

** Als je dit e-book goed hebt gelezen, weet je inmiddels al het antwoord op deze laatste vraag!*

Durf jij voor jezelf te kiezen?

- Altijd al beter willen leren presenteren of spreken in het openbaar?
- Wil je van die ellendige zenuwen af voordat je gaat presenteren?
- Wil je de aandacht van je publiek pakken en niet meer loslaten?
- Zelfverzekerder en overtuigender overkomen op collega's en/of klanten?

Neem dan eens contact met me op. Een eerste adviesgesprek is **ALTIJD GRATIS**.

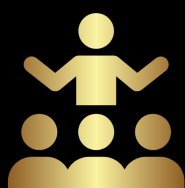
Denk je na zo'n gesprek dat ik niet de juiste persoon ben of voel je geen klik? Dan ben je hooguit wat tijd kwijt, meer niet.

In contact komen is simpel!

E-mail: info@boostyourspeech.nl

Wil je eerst nog wat meer lezen? Ga naar www.BoostYourSpeech.nl

DIRECT NAAR INSPIRATIE EN TIPS? Klik [HIER!](#)



BOOST YOUR SPEECH

SPREKEND JEZELF