

PRESENTATIETECHNIEK

14. spanning opbouwen

VOEL JE DE SPANNING?

Je intonatie is erg belangrijk. Vertel je alles op een monotone manier reageert je publiek waarschijnlijk niet al te enthousiast. Aan de andere kant kun je met je intonatie ook andere reacties opwekken. Je kunt verteltrant immers al ontdekken of een spreker een sprookje voord enthousiast is of een spannend verhaal vertelt. Een goede en gevar intonatie is dan ook erg belangrijk voor een goede presentatie.

OPDRACHT

Houd een korte presentatie over een onderwerp naar keuze. De w vertellen is geen keuze: je vertelt je verhaal alsof je een spannend voorleest. Dat betekent dat je je intonatie en je spreektempo daar op moet aanpassen. Ook kun je gebruikmaken van extra lange pau om de spanning nog meer op te bouwen (en weet je wat er toen g (extra lange pauze)). Zorg ervoor dat je publiek aan je lippen hangt.

MOGELIJKE ONDERWERPEN

Heb je nog geen presentatie of onderwerp? Dan kun je een van d onderwerpen gebruiken om over te presenteren:

1. Opwinding
2. Teleurstelling
3. Succes
4. Jaloezie
5. Verandering
6. Angst

STRUCTUUR EN VERHAALLIJN

16. de aandacht trekken

TREK DE AANDACHT VAN JE PUBLIEK

In de inleiding wil je de aandacht trekken van het publiek. In de eerste seconden van je presentatie bepalen je toehoorders immers of ze naar je willen luisteren. Is je presentatie interessant genoeg of kijken ze liever c hun telefoon?

Staat je publiek nog druk te praten? Dan kun je ze vragen om te gaan zit Heb je de aandacht van het grootste deel van het publiek al? Dan is het voldoende om voor de groep te gaan staan, oogcontact te maken, een te laten vallen en te beginnen met je opening.

Die opening kun je op verschillende manieren invullen. Zo kun je beg met het stellen van een vraag (wie is er vanochtend met de trein hierr gereisd?), het vertellen van een quote (Albert Einstein zei al: *it has bec appallingly obvious that our technology has exceeded our humanity*) of s een opvallend feit (mensen lezen langzamer van een scherm dan va

OPDRACHT

Bedenk drie manieren waarop je je presentatie kunt openen. Zor dat je voor elke opening een stilte laat vallen en oogcontact maa publiek voordat je begint met spreken.

Om je op weg te helpen, zijn hier nog een aantal manieren waaro presentatie kunt beginnen: vertel een anekdote, vertel iets over e gebruik humor of laat een afbeelding of video zien en vertel ero

MOGELIJKE ONDERWERPEN

Heb je nog geen presentatie of onderwerp? Dan kun je een v onderwerpen gebruiken om over te presenteren:

1. Make-up
2. Ontdekkingsreizen
3. Ruimtevaart
4. Melk
5. Politie
6. Stonehenge

ZELFVERZEKERD SPREKEN

7. nerveus? dat ziet niemand!

JE ZIET ER MINDER NERVEUS UIT DAN JE BENT

Als je wil ontspannen, dan zijn drie zaken belangrijk: het verlagen van spierspanning, je focussen op het heden en ontspannen ademhalen (Pineschi en Di Pietro, 2013). We richten ons in deze oefening op het heden.

Veel sprekers zijn niet alleen nerveus, maar denken ook dat hun publiek erg let op hoe nerveus ze zijn. Dat zorgt voor nog meer spanning. Heel vaak valt dat reuze mee. Als jij niet vertelt dat je nerveus bent, is je publiek waarschijnlijk vooral bezig met het luisteren naar de inhoud van je presentatie. Ook als je even je tekst kwijt bent of niet uit je woorden komt is dat helemaal niet erg. Als je daarna maar doorgaat waar je gebleven ber en rustig verder vertelt.

OPDRACHT

Geef een korte (voorbereide) presentatie. Schrijf vlak voor en vlak na d presentatie op hoe zenuwachtig je bent op een schaal van nul (helema niet zenuwachtig) tot tien (extreem zenuwachtig). Vraag na je present aan het publiek wat ze van je presentatie vonden. Als ze moeten scor een schaal van nul tot tien, hoe zenuwachtig denken ze dan dat je w

Er is een grote kans dat jouw score een stuk hoger is dan de score v publiek. Zeg daarom voor iedere volgende presentatie hardop, zon het publiek je hoort:

Ik voel me zenuwachtig voor ik ga presenteren, maar dat is helen erg. Ik weet dat het publiek mij minder gespannen vindt overkor me voel. Ik kan dus een goede presentatie geven.

MOGELIJKE ONDERWERPEN

Heb je nog geen presentatie of onderwerp? Dan kun je een v onderwerpen gebruiken om over te presenteren:

1. Zelfrijdende auto
2. Pepernoot
3. Kunst
4. Museum
5. Stad
6. Woonkamer

VRAGENRONDE

4. een kritische vraag

HOE REAGEER JE OP KRITISCHE VRAGEN?

Soms heb je te maken met een kritisch publiek. Het publiek wil dan het naadje van de kous weten en stelt moeilijke vragen waar je het antwoord niet meteen op weet. Geef jezelf in zo'n situatie tijd om na te denken over een antwoord door eerst de vraag te parafaseren en (pas) daarna te beantwoorden. Je kunt daarvoor het volgende stappenplan gebruiken:

1. Herhaal of paraphraseer de vraag.
2. Geef antwoord en geef duidelijk aan wat je wel en wat je niet weet.
3. Als je met anderen presenteert: help je partner uit de brand door in te springen als dat kan.
4. Check of de vragensteller, voor nu, tevreden is.

Soms kun je niet direct antwoord geven: geef dan aan wanneer (bijvoorbeeld na de presentatie) en hoe (bijvoorbeeld per e-mail) je door de vragensteller benaderd kan worden voor het beantwoorden van de vraag.

VOORBEELDEN VAN KRITISCHE VRAGEN

Wat is nu eigenlijk de relevantie van je onderzoek?
Kun je me in één zin vertellen wat precies het doel is van je verhaal?
Je hebt verteld over X, maar over Y heb ik je niet gehoord. Waarom niet?

OPDRACHT

Jij bent de vragensteller en je krijgt de kans om het de spreker flink lastig te maken. Stel een kritische vraag na de presentatie. Vraag bijvoorbeeld naar achtergronden of specifieke details. Je bent echt heel geïnteresseerd en vraagt steeds door, vooral als de spreker niet zo specifiek kan zijn. Je doel is om aan te tonen dat de spreker niet alles weet over het onderwerp.

Let tijdens het antwoord van de spreker goed op en noteer wat je hoort en ziet. Bespreek achteraf met de spreker hoe je vond dat hij/zij met je kritische vraag omging. Bedenk eventueel samen een goede reactie op je vraag volgens het bovenstaande stappenplan.