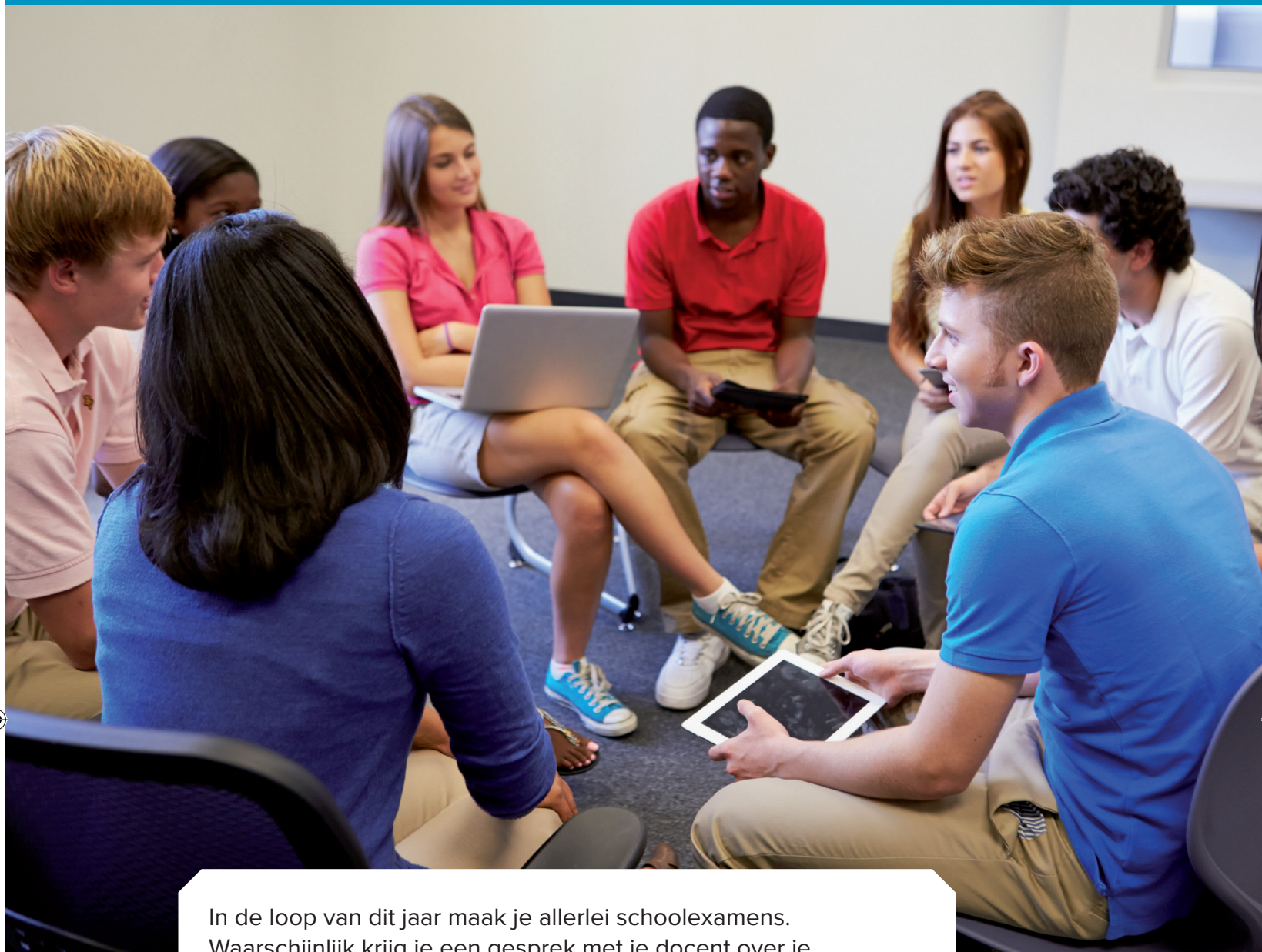


Indruk maken



In de loop van dit jaar maak je allerlei schoolexamens. Waarschijnlijk krijg je een gesprek met je docent over je fictiedossier, presenteer je je profielwerkstuk en maak je een kijk- en luistertoets. Op sommige scholen voer je een debat of discussie voor een cijfer. Op al deze zaken ben je de afgelopen drie jaar goed voorbereid. In deze module herhaal je de belangrijkste informatie; je oefent natuurlijk allerlei situaties die met je examen óf met je leven direct na het examen te maken hebben, kortom: je zet de puntjes op de i. Zo weet je zeker dat je een goede indruk maakt op je gesprekspartner of je publiek.

Wat ga je doen?

Je houdt een aantal keren een presentatie, steeds met andere doelen. Je luistert naar verschillende fragmenten en beantwoordt vragen. Je voert gesprekken, discussies en een intakegesprek voor het mbo. Verder herhaal je veel leerstof.

Wat heb je nodig?

Je hebt de volgende zaken nodig:

- een computer met internetverbinding;
- een hoofdtelefoon;
- schrijfpapier;
- fantasie;
- inlevingsvermogen.

Wat leer je?

Je leert:

- hoe je een presentatie moet houden;
- hoe je anderen moet overtuigen;
- hoe je een kijk- en luistertoets moet maken;
- hoe je beter kunt begrijpen wat een ander bedoelt;
- hoe je moet discussiëren;
- hoe je moet debatteren.

1

Spreken

Net als andere jaren houd je ook dit jaar weer een presentatie voor publiek. Misschien houd je je presentatie voor je klasgenoten of een groepje daarvan, maar het kan ook zijn dat jij jouw profielwerkstuk presenteert op een speciale ouderavond. In welke situatie je de presentatie ook houdt, de basis ervan is dat je rust uitstraalt, inhoudelijk goed voorbereid bent, je doel helder voor ogen houdt en duidelijk praat. Voordat je meer leert over je voorbereiding, herhaal je eerst alle kennis van vorig jaar. Weet je alle antwoorden nog?

1

Even terughalen

Kies het juiste antwoord.

1

Wat is een doelgroep?

- A Een doelgroep is een groep mensen die je presentatie beoordeelt, een jury.
- B Een doelgroep is een grote groep mensen voor wie iets bestemd is.
- C Een doelgroep is een groep mensen, vaak met dezelfde kenmerken, voor wie iets bestemd is.

2

Hoe noem je de doelgroep bij een presentatie?

- A Die doelgroep noem je 'luisteraars'.
- B Die doelgroep noem je 'presentatoren'.
- C Die doelgroep noem je 'publiek'.

3

Een presentatie voorbereiden begint met het leren kennen van de luisteraars. Welke zaken zijn bij dit onderzoek belangrijk?

- A Het is belangrijk dat je rekening houdt met de voorkennis van je publiek, met de groeps grootte en met wat ze verwachten.
- B Het is belangrijk dat je rekening houdt met hun geslacht en leeftijd.
- C A en B zijn allebei goed.

4

Een presentatie structureer je onder andere door ...

- A de inleiding.
- B signaalwoorden.
- C verhalen.

5

Een presentatie kan als doel hebben mensen te ...

- A informeren, amuseren, instrueren, overhalen of activeren.
- B informeren, instrueren, onderwijzen, overhalen of activeren.
- C informeren, instrueren, amuseren, overhalen of onderwijzen.

Ga door op bladzijde 4 met vraag 6, 7 en 8 van deze opdracht.

- 6 **Een presentatie bestaat bijna altijd uit ...**
 A twee delen: de inleiding en het slot.
 B drie delen: de inleiding, de kern en het slot.
 C vier delen: de inleiding, de argumentatie, de kern en het slot.
- 7 **Hoe noem je een presentatie waarin de spreker zijn mening geeft?**
 A Zo'n presentatie noem je een 'argumentatie'.
 B Zo'n presentatie noem je een 'betoog'.
 C Zo'n presentatie noem je een 'uiteenzetting'.
- 8 **Hoe overtuig je iemand als je een presentatie geeft?**
 A Je overtuigt iemand als je je mening geeft.
 B Je overtuigt iemand als je weet waar je over praat en zelfvertrouwen uitstraalt.
 C Je overtuigt iemand als je zelfvertrouwen uitstraalt.

2 Jij en je publiek

Lees de theorie **Vorbereiden** en geef aan of de volgende beweringen **juist** of **onjuist** zijn.

- | | | |
|---|--|------------------------|
| 1 | Goed luisteren is heel ontspannend. | juist / onjuist |
| 2 | Een spreker houdt altijd rekening met zijn publiek. | juist / onjuist |
| 3 | Een goede voorbereiding begint met het zoeken van informatie. | juist / onjuist |
| 4 | De spreker en het publiek hebben hetzelfde doel. | juist / onjuist |
| 5 | Voor de spreker is het doel van het publiek belangrijk. | juist / onjuist |
| 6 | Voor het publiek is het doel van de spreker belangrijk. | juist / onjuist |
| 7 | Als je voor leeftijdgenoten spreekt, kun je je makkelijk inleven en moet je je afvragen wat zij zouden willen weten van een onderwerp. | juist / onjuist |
| 8 | Bij een presentatie gebruik je al je gevonden informatie. | juist / onjuist |

Vorbereiden

Luisteren naar een uitleg of een presentatie is een actieve vaardigheid die concentratie en inspanning vereist. Een goede spreker houdt hier rekening mee. Dat doe je op verschillende manieren die verspreid over dit perron aan bod komen. In dit theorieblok behandelen we de voorbereiding.

Als spreker heb je een doel, bijvoorbeeld informeren. Luisteraars hebben ook een doel. Ze willen bijvoorbeeld iets leren over een land (informatie verzamelen), leren hoe ze iets moeten doen (instructie krijgen), een mening vormen over een onderwerp (wel of niet overtuigd worden), aangespoord worden om iets te ondernemen (geactiveerd worden) of vermaakt worden. Vraag jezelf af waarin je publiek geïnteresseerd

is en wat hun verwachting is. Als het publiek niet geïnteresseerd is in wat je te vertellen hebt, is het lastiger zijn aandacht te vangen en vast te houden.

Hoe kom je erachter wat je publiek wil weten? Dat doe je door je voor te stellen wie je publiek is. Ook kun je van tevoren mensen uit je publiek, bijvoorbeeld uit je klas, vragen wat ze verwachten te horen. Als je veel informatie hebt om te vertellen, selecteer dan de meest interessante en ter zake doende informatie voor jouw presentatie. Leg in de inleiding uit wat de luisteraar aan jouw presentatie heeft. Hoe meer ze aan je presentatie hebben, hoe aandachtiger je publiek is.

3 Jasmijns boekpresentatie

Jasmijn houdt een boekpresentatie over 'De oesters van Nam Kee'. Ze vond het een erg leuk boek en wil dat meer kinderen uit haar klas dit boek lezen. Beantwoord de volgende vragen.

1 Wat is het spreekdoel van Jasmijn?

.....

2 Wat is het luisterdoel van haar klasgenoten? Leg je antwoord uit.

.....

.....

4 Robs presentatie

Rob houdt een presentatie over tractoren. Zijn profielwerkstuk gaat ook over tractoren, dus hij weet er veel van. Beantwoord de volgende vragen.

1 Wat is het spreekdoel van Rob?

.....

2 Wat is het luisterdoel van zijn klasgenoten? Leg je antwoord uit.

.....

.....

5 Inleven en aanpassen

Victor heeft als doel informatie overbrengen, maar hij verwacht dat zijn publiek zijn onderwerp niet zo leuk vindt. Hij wil tijdens zijn schoolexamen iets vertellen over zijn grote passie: het vlooiencircus. Noem drie dingen waarmee hij zijn presentatie boeiender / leuker kan maken.

.....

.....

.....

6 Informatie geven

Lees de theorie **Inhoud** op bladzijde 6 en geef aan of de beweringen **juist** of **onjuist** zijn.

- | | | |
|----|---|------------------------|
| 1 | Bij een presentatie is de presentatietechniek het meest belangrijk. | juist / onjuist |
| 2 | Het hoofddoel van een presentatie is meestal activeren. | juist / onjuist |
| 3 | Voor je presentatie zoek je alleen informatie op internet. | juist / onjuist |
| 4 | Voor je presentatie haal je je informatie alleen uit boeken. | juist / onjuist |
| 5 | Belangrijke informatie uit de inleiding of het begin van de kern kun je aan het einde herhalen. | juist / onjuist |
| 6 | Bij een overtuigende presentatie noem je al je argumenten in de inleiding. | juist / onjuist |
| 7 | De kern is het kortste deel van je presentatie. | juist / onjuist |
| 8 | In het slot vat je samen of geef je een conclusie. | juist / onjuist |
| 9 | De structuur geef je aan met signaalwoorden. | juist / onjuist |
| 10 | Voorbeelden van signaalwoorden zijn: samenvattend, maar, want. | juist / onjuist |

Inhoud

Een presentatie draait om de **inhoud** en om je **presentatietechniek**. Over presentatietechnieken lees je in de theorie **Presentatietechnieken** op bladzijde 8. Eerst komt de inhoud aan bod.

Het doel van de presentatie voor je schoolexamen is informeren of overtuigen. Het doel is belangrijk voor de inhoud van je presentatie. Als je wilt informeren, noem je vooral feiten. Als je de luisteraars wilt overtuigen, geef dan sterke (op feiten gebaseerde) argumenten om je mening te onderbouwen.

Als je het onderwerp bepaald hebt, zoek je informatie in boeken, kranten, tijdschriften, bij personen en op internet. Schrijf niet alleen de informatie op die je vindt, maar schrijf ook op waar je het gevonden hebt. Gebruik tijdens het zoeken verschillende informatiebronnen om je informatie te controleren. Zoek niet alleen op internet.

Als je de informatie verzameld hebt, denk je aan je publiek. Wat is voor hen het meest interessant? Wat wil jij dat je publiek aan het einde van je presentatie weet over je onderwerp?

De indeling

In de **inleiding** noem je het onderwerp en zo nodig je mening of een stelling. Een stelling is een soort bewering over je onderwerp. Ook leg je uit wat je luisteraars aan je presentatie hebben. Zorg voor een goed begin en vertel bijvoorbeeld een passend verhaal om je presentatie in te leiden.

In de **kern** vertel je de belangrijkste informatie. Je geeft informatie of argumenten. Zorg dat je de feiten gecontroleerd hebt. Natuurlijk kun je tussendoor ook af en toe een grapje maken of een voorbeeld geven.

In het **slot** vat je de belangrijkste informatie nog even samen, geef je je conclusie. Je kunt ook uitleggen hoe je tot je conclusie bent gekomen.

Het gebruik van signaalwoorden helpt om je verhaal te structureren. Ik vertel eerst iets over ..., daarna vertel ik ... als laatste zeg ik iets over ...

7 Anderen informeren

Denk aan de presentatie voor je schoolexamen en beantwoord de volgende vragen.

- 1 Wat is het doel van de presentatie die jij moet houden voor je schoolexamen?

.....

- 2 Wat wordt het onderwerp van jouw presentatie? Let op, je mag hierna nog van onderwerp veranderen.

.....

- 3 Voor wie geef jij de presentatie tijdens je schoolexamen?

.....

- 4 Wat is het luisterdoel van je publiek?

.....

- 5 Hoe houd je tijdens je inleiding rekening met het luisterdoel van je publiek?

.....

- 6 Waar ga je informatie vandaan halen over je onderwerp?

.....

.....

8

Spreekschema

Vul op basis van het onderwerp dat je bij opdracht 7 **Anderen informeren** bedacht hebt, het spreekschema in.

Spreekschema van
 Onderwerp

Inleiding

Inleiding van het onderwerp

Kern

Deelonderwerp 1

Toelichting bij deelonderwerp 1

Deelonderwerp 2

Toelichting bij deelonderwerp 2

Deelonderwerp 3

Toelichting bij deelonderwerp 3

Wat ik wil laten zien

Slot

Korte samenvatting

Conclusie

Vragen

Vorbereiding van vragen uit het publiek

9

Voor de klas

Lees de theorie **Presentatietechnieken** en beantwoord de volgende vragen.

- 1 **Tijdens je presentatie moet je goed ...**
 - A articuleren.
 - B bewegen.
 - C op je spreekschema kijken.

- 2 **Hoe kun je het best ademen tijdens je presentatie?**
 - A Je kunt het best afwisselend door je mond en je neus ademen.
 - B Je kunt het best door je mond ademen.
 - C Je kunt het best door je neus ademen.

- 3 **Een open houding heb je als je ...**
 - A je armen gekruist voor je lichaam houdt.
 - B je armen los naast je lichaam houdt.
 - C je armen op je rug houdt.

- 4 **Wat is het nadeel als je alleen naar je beste vriend(in) kijkt tijdens een presentatie?**
 - A Je sluit de rest van het publiek buiten.
 - B Je vriend(in) voelt zich enorm opgelaten.
 - C Je wekt de indruk erg zenuwachtig te zijn.

Presentatietechnieken

Je hebt bedacht wat het publiek wil horen, daarbij passende informatie gezocht en die ingedeeld in een logische volgorde. De inhoud is in orde. Nu gaat het nog om je presentatietechniek. Technieken kun je altijd leren. Je let bij het presenteren op je uitspraak en op je houding. Je verbetert je presentatietechniek door te oefenen.

Een presentatie moet voor iedereen in het publiek goed te verstaan zijn. Je moet luid genoeg praten, maar niet te snel, je moet woorden duidelijk uitspreken en oogcontact houden met je publiek. Als je steeds naar één persoon kijkt, bijvoorbeeld naar je docent, dan is het voor mensen die niet bij je leraar in de buurt zitten, minder goed te volgen en minder leuk. Je schenkt hen immers geen aandacht. Ook je houding en je ademhaling zijn belangrijk. Als je stevig staat, een open houding hebt, je armen los naast je lichaam houdt en rustig door je neus naar je buik ademhaalt, dan praat je rustiger en klink je beter. Je handen en gezichtsuitdrukking (mimiek) moeten je woorden ondersteunen.

Om bij het schoolexamen goed te presteren, moet je ook je presentatie vaak oefenen. Je staat dan zelfverzekerder voor de klas, hoeft minder te spieken op je spreekschema en kunt flexibel inspelen op een onverwachte wending.

Wil je een blijvende indruk maken? Geef je publiek dan iets mee. Laat ze iets proeven, geef een foldertje mee of een print van je dia's. Op die manier denken je luisteraars minstens één keer aan je presentatie terug.



10

Liane maakt fouten

Bekijk het filmpje **Zo moet presenteren dus niet** en noteer welke fouten je herkent. Het filmpje bestaat uit vijf delen. Noteer per fragment de fout(en).

- 1
.....
- 2
.....
- 3
.....
- 4
.....
- 5
.....



11

Slecht en goed

Deze opdracht doe je met z'n drieën. Eén van jullie pakt iets kleins uit zijn tas, bijvoorbeeld zijn agenda, telefoon of een pen. Deze leerling vertelt twee keer hetzelfde verhaal over dit voorwerp aan een groepslid. De eerste keer op een saaie manier; de tweede keer enthousiast. Het derde groepslid observeert. Hij/zij let telkens op de volgende punten:

- volume;
- mimiek;
- lichaamstaal;
- articulatie.

Als beide presentaties geweest zijn, vertelt de observant wat hij/zij heeft gezien en wat de verschillen tussen beide presentaties waren. Bespreek daarna hoe beide manieren bij de luisteraar overkwamen. Ten slotte benoemt de spreker hoe zijn/haar ervaring was. Noteer de bevindingen.

- 1 Observant
.....
.....
- 2 Luisteraar
.....
.....
.....
- 3 Spreker
.....
.....
.....

12 Eens of oneens

Lees de theorie **Betogen** en beantwoord de volgende vragen.

1 Wat is een stelling?

.....

2 'E-sports moeten een onderdeel worden van de Olympische Spelen'. Is dit een goede stelling? Leg uit waarom wel of niet.

.....

.....

3 In de inleiding maak je het onderwerp duidelijk, maar je wilt ook ...

.....

.....

4 In welk deel van je presentatie geef jij je argumenten?

.....

Betogen

Als je een **betoo**g houdt voor de klas dan wil je anderen **overtuigen van je mening**. Dat begint met een goede **stelling**. Een goede stelling is een zin met een bewering over een onderwerp. Dat kan jouw mening zijn, maar dat hoeft niet. Je kunt ook een prikkelende stelling noemen waarover je kunt discussiëren. Over dit onderwerp moeten mensen van mening verschillen en je moet feiten kunnen opzoeken over dit onderwerp. 'Dankzij de klimaatverandering krijgen we steeds lekkerder weer in Nederland' is geen goede stelling. Het is niet duidelijk wat lekker weer is. Klimaatverandering op zich is een goed onderwerp, maar je stelling moet wat duidelijker en uitdagender zijn. Vaak geldt: hoe korter hoe beter:

- Klimaatverandering ontkennen moet strafbaar worden.
- De CO₂-uitstoot moet wereldwijd belast worden.
- Klimaatverandering heeft meer voor- dan nadelen.

In de inleiding introduceer je het onderwerp en noem je de stelling. Leg uit waarom je voor het onderwerp gekozen hebt. Enthousiasmeer je publiek voor je onderwerp. Eindig de inleiding met je stelling.

In de kern geef je argumenten. Ieder argument licht je toe met een voorbeeld dat herkenbaar is voor je doelgroep. Je geeft feitelijke informatie of gebruikt een persoonlijke ervaring. Wissel dat af, zo houd je je publiek geïnteresseerd. Bedenk goed dat feiten meer overtuigingskracht hebben dan een mening of een individuele ervaring.

In het slot zet je alles kort op een rijtje of je geeft een conclusie. Ook kun je jouw mening herhalen, liefst in andere woorden. Zo zorg je ervoor dat jouw mening de enige juiste lijkt voor de luisteraars en zal je hen eerder overtuigen.

