

2. Inhoud

Zonder inhoud geen presentatie. Open **niet Powerpoint!** Sterker nog, begin nooit achter de computer. De eerste fase is een fase van ontdekken, ideeën en uitproberen. Alles kan en alles mag. Om het creatieve proces te stimuleren werkt het het best als er begonnen wordt met een groot vel, een whiteboard of vele blaadjes papier. Begin ermee om inhouden weer te geven met steekwoorden. Welke punten moeten en kunnen er allemaal worden gemaakt? Bedenk plaatjes erbij. Een grafiek, een mooi beeld, een technische weergave. Geef deze ook schematisch weer op het vel. Laat jezelf vrij. Bedenk al krabbelend en tekenend.

Carlijn zou kunnen beginnen om de naam van het project in het midden van het blad te zetten. Eromheen steekwoorden, wat moet er allemaal over gezegd worden? Getekende plaatjes van leuke clips of foto's om te tonen. Bas kan beginnen met de naam van de nieuwe tool in het midden. Eromheen steekwoorden, voordelen, ontwikkeling, plaatjes, dwarsdoorsneden.

De volgende stap is verhalen en voorbeelden te bedenken. Het publiek onthoudt een verhaal of een voorbeeld veel beter dan een stroom feitelijk weergegeven informatie. Als er een mooie openings- of slotzin of anekdote in je opborrelt, noteer deze dan meteen! Met voorbeelden en verhalen kun je je enthousiasme tonen aan het publiek. Maak het persoonlijk (indien mogelijk), laat je passie zien. Dit werkt heel goed om het publiek bij je presentatie te betrekken. Neem Bas, als IT'er niet de meest voor de hand liggende persoon als je het hebt over persoonlijke passie. Wat hij doet, is voor zijn publiek heel abstract. Als hij vertelt, hoe hij het ervaren heeft om zijn tool werkend te krijgen of wat de omstandigheden toen waren ('Ik sprong verrukt op en gooide mijn koffie om. Die liep recht mijn pc in die spontaan doorbrandde! Maar niets kon mijn blijheid storen, ik heb grinnikend rondgerend met de brandlucht op de achtergrond! Kees van de administratie dacht dat ik gek was geworden.') is het voor het publiek makkelijk om zich met hem verbonden te voelen en een connectie met Bas' bezigheden te maken.

Met al deze ideeën, verhalen en beelden in de hand is het tijd om een structuur te bedenken. Een structuur is heel belangrijk. Bedenk goed dat een overdaad aan informatie niet werkt. Waaier ook niet alle kanten uit in je presentatie. Denk bij alles wat je wilt gaan zeggen of het ook echt bijdraagt aan je boodschap en de connectie met het publiek. Zoniet, wis het. Eenvoud in boodschap is je doel.

Eenvoud en een strakke, heldere structuur hoort de basis te zijn van elke presentatie. Dit bereik je door duidelijk voor ogen te hebben wat je precies gaat zeggen en vervolgens de Hamburgermethode toe te passen. De Hamburgermethode houdt in dat je eerst vertelt wat je gaat doen, vervolgens ga je de inhoud vertellen (het vleesgedeelte), waarna je besluit met samenvatten wat je zojuist hebt verteld. Echter leven enkel en alleen op hamburgers is ongezond. Zorg voor variatie! Dit doe

je door in je structuur te bedenken waar plaats is voor een verhaal, een voorbeeld, een filmpje of visuele beelden.

Met de structuur in het hoofd kan er gewerkt gaan worden aan het uitschrijven van de presentatie. **Niet in Powerpoint**, maar in een tekstverwerker of op papier. Leg al je materiaal om je heen, met de structuur het dichtst bij zodat je daar snel naar kan kijken. Het is meestal het prettigst om te beginnen met het 'vlees' van je verhaal. Het middenstuk. Schrijf in spreektaal. Maak geen lange zinnen of lange woorden. Gebruik geen woorden die het publiek niet kent. (Bas moet hierop letten!) Vervolgens kun je je richten op de inleiding en het slot. Bij de inleiding is het van belang jezelf voor te stellen, te vertellen wat het publiek kan verwachten: hoe lang duurt de presentatie, wat ga je vertellen en het liefst wil je ook nog een goede binnenkomer. Een goede eerste indruk kan veel goodwill oproepen bij het publiek. Forceer echter niets en ga niets bedenken waar je niet achter staat. Michel kan gezien het beladen onderwerp beter niet beginnen met een grapje over ontslagen. Bas als typische nerd moet niet proberen een te vlotte opmerking te maken als binnenkomer. Hou het persoonlijk en doe wat bij je past.

Voor presentaties die tot doel hebben om mensen te overtuigen, zoals die van Carlijn, is het van belang om het publiek in de inleiding direct te vertellen wat zij er aan hebben om naar de presentatie te luisteren. 'Dit is uw kans om een uniek project mogelijk te maken, dat groots maatschappelijk probleem 'X' inzichtelijk maakt en veel stof zal doen opwaaien.' Houd de inleiding kort en krachtig.

Het liefst wil je een spetterend slot. Als je iets binnenvalt: gebruiken. Vertel in het slot in ieder geval kort wat je verteld hebt en wat je wilt dat het publiek meeneemt van je lezing. Er is iets dat altijd gewaardeerd zal worden: stop iets eerder dan je gezegd had. Ga **nooit** langer door. Het publiek heeft zich ingesteld op een bepaalde tijdsduur en zal moe en ongedurig worden als ze langer moeten luisteren.

Oefeningen: Inhoud

1. Gebruik een whiteboard of een groot wit vel. Schrijf in het midden een kernwoord, kernbeeld of (voorlopige) titel van je presentatie. Schrijf nu alles wat je in de presentatie kan of wil gebruiken erom heen in steekwoorden. Heb je ideeën over visuele ondersteuning, noteer ze in schetsvorm bij de steekwoorden waar je ze bij kan gebruiken. Begin hiermee en ga net zolang door tot je geen ideeën extra meer hebt. Wacht dan een dag en noteer telkens als je een extra idee hebt voor inhoud of een extra beeld het erbij. Deze manier van werken wordt '[mindmapping](#)' genoemd.
2. Bedenk verhalen, voorbeelden en anekdotes. Verzin zoveel mogelijk van deze verhaaltjes. Hou je niet in en beoordeel jezelf niet. Schrijf ze schetsmatig bij de steekwoorden waar ze bijpassen. Haal de meeste inspiratie uit persoonlijke verhalen en voorbeelden. (Je hoeft deze niet te gebruiken in de eindversie.) Je

kunt ook denken aan algemeen bekende voorbeelden, spreekwoorden of gebeurtenissen. Schrijf zoveel je kan. Wacht een dag en telkens als je weer een idee hebt schrijf die er dan bij.

3. Pak een a4'tje. Bekijk het vel dat je hebt. Maak nu op het nieuwe vel een structuur in blokken. Schrijf op waar je mee wilt beginnen, welke volgorde je gaat gebruiken, waar je eindigt, wat er definitief in moet. Selecteer welke verhalen/voorbeelden en welke beelden je waar wilt gebruiken. Bekijk de structuur en beoordeel elk element op zijn functie. Draagt het bij aan het overbrengen van de boodschap van de lezing? Wees hierbij streng: is het echt nodig? Is de structuur helder en duidelijk? Neem ruim de tijd voor het in het oog krijgen van een eenvoudige en heldere structuur. Gebruik meerdere a4'tjes. Bekijk in de structuur of er al genoeg variatie in de presentatie zit. Noteer ook al je ideeën over de visuele ondersteuning. Welke plaatjes/grafieken/filmpjes horen waar bij? Varieer met verhaal, voorbeeld, grafiek, argumenten, filmpje enz.
4. Schrijf je presentatie uit met een tekstverwerker. De meeste mensen vinden het het prettigst om met het middenstuk te beginnen en later pas de inleiding en slot. Denk aan de Hamburger-methode: eerst vertellen wat je gaat vertellen, vervolgens je boodschap vertellen en eindigen met een samenvatting van hetgeen je hebt verteld. Schrijf in spreektaal. Let op de achtergrondkennis van je publiek. Vat bij lange presentaties tussendoor samen waar je bent in je verhaal. Verwerk je verhalen en voorbeelden. Lees je zinnen hardop, om te horen hoe ze klinken in spreektaal.
5. Hoe beter je de stof, de opbouw en de belangrijkste punten van je presentatie beheerst, hoe minder zenuwen je straks zal hebben. Hoe goed ken je de inhoud inmiddels? Vat de inhoud van je presentatie samen in één kernzin. (Let op: dit is een andere zin dan de doelzin van het vorige hoofdstuk.) Voorbeeld voor Carlijn. Haar doel is: Geldschieters overtuigen om te investeren in de film. Haar inhoud zou kunnen zijn: Deze film wordt de meest innovatieve en besproken film van dit jaar.
6. De elevator-test. Vat in 30-45 seconden je presentatie samen. De naam van deze oefening is afgeleid van het volgende scenario: stel je hebt de kans om je verhaal te doen bij een heel belangrijk persoon, je hebt alleen de tijd van een lift-ritje. In 30 seconden moet je het doen! Het is wellicht niet van toepassing op je, maar doe deze oefening altijd. Het dwingt je om je inhoud kernachtig weer te geven, te fixeren op de belangrijkste punten en je raakt steeds vertrouwd met je materiaal.