

4. In de schijnwerper

De presentatie is uitgeschreven, de dia's zijn gemaakt. Nu het presenteren nog!

Een monoloog houden is iets anders dan een dialoog. Bij een dialoog krijg je meteen reactie, men knikt, antwoordt en hierop reageer je zelf weer terug. Een monoloog tegenover een groep is een ander verhaal. De groep gedraagt zich als een groep en zal zich niet geroepen voelen om je de hele tijd geïnteresseerd knikkend aan te kijken. Beginnende presentatoren krijgen door deze reactie, die in een dialoog zou wijzen op gehele desinteresse, soms het idee dat wat ze doen oninteressant is en dat het publiek 'tegen' is. Denk aan het bekende voorbeeld van een verdrinkende man in een vijver. Deze man heeft een veel grotere kans om gered te worden als er maar één persoon in de buurt is. Deze persoon wordt aangesproken door de man in nood en springt het water in. Staat er een hele groep te kijken, dan treedt een groepseffect op. Niemand wordt persoonlijk aangesproken, en de kans is groot dat degene die het eerst het water in springt te laat is om de man te redden.

Wees voorbereid dat een groep anders reageert dan een enkeling.

Een monoloog betekent niet dat je geen contact gaat maken met het publiek. De neiging bestaat bij velen om zichzelf te beschermen tegenover de groep. Dit wordt gedaan door angstvallig te blijven staan achter een kathedr, zich te verstoppen achter een geschreven tekst en opgelezen dia's of door zich af te schermen met de armen gekruisd.

Zo kan je geen contact maken. Contact krijg je alleen als je jezelf laat zien! Als het goed is, heb je een inhoudelijk verhaal waarin jouw betrokkenheid (en zo mogelijk passie) in verweven is. Je hebt ondersteunende dia's gemaakt en geen dia's waarachter je je kunt verschuilen. De inhoud is er klaar voor. Nu moet je het (via jezelf) nog laten zien in je presenteren.

Het verhaal dat je gaat vertellen heb je weliswaar uitgeschreven, maar je gaat het niet oplezen. Je gaat het vertellen uit het hoofd. Vloeiend, met mimiek, gebaren en een expressieve stem. In je handen hou je hooguit een klein kartonnen kaartje met steekwoorden en de bediening voor de Powerpoint. Jij staat midden in de schijnwerper. Jij laat zien waarom jij er staat en waar je voor staat. Jij gaat schitteren. Jij gaat contact maken met het publiek. Jij gaat ervoor zorgen dat ze zich betrokken voelen bij je verhaal.

Uit het hoofd, zo ongeveer naakt in de schijnwerper, geen schuilplekjes: dat gaat nooit goed! Michel en Bas schieten in lichtelijke paniek. Dat hoeft niet. Een opgelezen presentatie werkt namelijk sowieso niet. Er wordt dan nauwelijks oogcontact gemaakt met het publiek, waardoor het publiek niet betrokken wordt bij de presentatie. Het publiek ziet niets van de presentator, de presentator zal geen

mimiek in zijn gezicht hebben en geen gebaren maken. Plus voordragen wordt vaak heel monotoon gedaan.

lichaamshouding

Veel oefening zal het uit het hoofd spreken vloeiend en natuurlijk laten verlopen. Bij het uit het hoofd spreken is het veel makkelijker om contact te maken met het publiek. Maak veel oogcontact met het publiek, kijk de zaal rond. Als je moeite hebt met rondkijken, kies dan voor je begint een paar mensen verspreid over de zaal uit die je aankijkt zodat je rondkijkt. Fixeer je niet te lang op één persoon. (Niet langer dan ongeveer 4 seconden.) Let erop dat je rechtop staat, benen een beetje uit elkaar. Houd de handen voor je alsof je een tennisbal vasthoudt (of het kartonnen kaartje!) of langs je lichaam. Spreek met expressie in je stem en varieer in toonhoogte en volume. Spreek duidelijk, articuleer bewust en spreek luid. Na een tijdje oefenen zal je praatje je steeds natuurlijker afgaan en zullen de mimiek in je gezicht en handgebaren vanzelf volgen. Het kan allemaal iets groter dan je gewoonlijk in een dialoog zou doen, je staat immers op grotere afstand. Ook hier geldt: doe niets waar je je niet prettig bij zou voelen. Michel die bekend staat als die man met hart voor zijn mensen hoeft helemaal niet een flitsende en commerciële presentatie te houden. Het is van belang dat het publiek Michel blijft herkennen. Hij moet schitteren, maar als zichzelf!

Carlijn kent haar publiek nog niet. Ook zij moet proberen zichzelf te laten schitteren. Het mooiste is als het publiek haar tijdens de presentatie een beetje leert kennen, zodat ze na de presentatie een idee hebben wie Carlijn is en wat Carlijn voor elkaar wil krijgen. Zaken doe je immers het liefst met mensen die je kent.

vragenronde

Na de presentatie is er meestal ruimte voor vragen vanuit het publiek. Neem hier de tijd voor. Het duurt vaak even voor de eerste vraag zich aandient en bij een zich weg snellende presentator zullen er weinig vragen zijn. Wees niet bang voor vragen. Kijk de vraagsteller aan als hij zijn vraag stelt. Vat de vraag samen voor de zaal en controleer bij de vraagsteller of je de vraag goed hebt verwoord. Geef antwoord terwijl je weer oogcontact maakt met de hele zaal. Ga nooit in de verdediging, blijf open, hoffelijk en professioneel. Reageer niet op de man, ook als jij wel op de man wordt aangevallen. De groep zal het voor je opnemen als je professioneel blijft. Weet je iets niet, geen man overboord. Vat de vraag samen, zodat je zeker weet dat je de vraag goed begrepen hebt. Draai er vervolgens niet omheen, wees eerlijk dat je het antwoord niet weet, maar maak eventueel een afspraak hoe je op de vraag terug kan komen.

Na de vragenronde kan er echt worden afgesloten. Bedank het publiek en wijs de plaats aan waar de eventuele handouts kunnen worden meegenomen.

Oefeningen: In de schijnwerper

1. Sta in de spiegel, stel jezelf voor en doe je elevatorpitch. Als het mogelijk is: neem jezelf op. In beeld en/of geluid. Bekijk jezelf in beeld en geluid. Evalueer hoe je staat en klinkt. Waar zijn je armen? Hoe is je oogcontact met jezelf in de spiegel? Hoe is je expressie? Hoe klinkt je stem?
2. Een oefening om je schaamte af te werpen. Vraag hulp van enkele vrienden of familie (meer dan twee). Laat hen telkens een dier, een opvallend bekende Nederlander of een sprookjesfiguur opnoemen. Aan jou de taak om die opgave zo goed mogelijk uit te beelden met geluid. Natuurlijk is het raar om een schildpad na te doen, maar het went en nog belangrijker het loont. Zo wen je aan het acteren voor publiek en je lichaam en stem te gebruiken.
3. Een stemoefening. Lees een kinderverhaal hardop en staand voor. Gebruik hiervoor de volgende stemmen:
 - Kakker in het kwadraat
 - Straatschoffie
 - Een Surinaams accent
 - Een Drents accent
 - Frans Bauer
 - Juffrouw Mier
 - Miss Piggy
 - Als een koning
 - Een beursjongen
 - Een heks
4. Zoek op [YouTube](https://www.youtube.com) naar presentaties van bekende Amerikanen en naar presentaties van kinderen. Amerikanen leren je veel over professionaliteit in presenteren. Soms missen ze alleen geloofwaardigheid en authenticiteit. De filmpjes van de kinderen kunnen je inspireren tot authenticiteit. Tips: King, Clinton, Bush, Oprah. Kijk wat ze doen, wat ze zeggen, hoe ze het zeggen (voorbeeld, verhaal, anekdote, gebruik van statistiek, stijlfiguren?), hoe ze hun stem gebruiken, hoe ze kijken, hoe ze hun lichaam gebruiken.
5. Oefen je presentatie, staand, hardop en in zijn geheel. Oefen samen met het gebruik van Powerpoint. Maak telkens de presentatie helemaal af, ook al ging het onderweg verkeerd (anders krijg je het effect dat het begin van de presentatie vele malen beter gaat omdat die vaker geoefend is). Maak gedurende het oefenen een kaartje waarop de steekwoorden staan die je nodig hebt. Onthoud: natuurlijk presenteren is een kwestie van heel veel oefenen! Ga door.

6. Neem nu je volledige presentatie op. Bekijk jezelf kritisch. Hoe sta je, kijk je goed naar het (niet echt aanwezige) publiek, hoe is je mimiek, je stemgebruik, je houding, je gebruik van Powerpoint. Komt de inhoud van je presentatie duidelijk over. Is deze eenvoudig? Is er een heldere structuur?
7. Vraag de hulp van een paar vrienden of familieleden. Vraag ze of ze twee avonden naar je presentatie willen luisteren en vraag ze van te voren of ze eerlijke (opbouwende) kritiek willen leveren. Op de eerste avond presenteer je de presentatie zoals je die hebt voorbereid. Vraag achteraf aan iedereen wat ze ervan vonden en noteer de reacties. Dit ook echt doen. Stel daarna nog gerichte vragen: Wat was het belangrijkste dat ik wilde zeggen? Hoe was mijn stemgebruik? Hoe was de spanningsboog? Wat vond je het beste? Wat vond je het slechtste? Hoe was mijn visuele ondersteuning? Hoe was mijn lichaamstaal in mijn gezicht en gebaren. Voelde je je betrokken bij mijn verhaal? Bekijk de evaluaties de volgende ochtend opnieuw en bekijk wat je kan verbeteren. De volgende dag presenteer je weer de presentatie voor dezelfde groep mensen. Vergelijk de reacties: ging het beter, slechter of gelijk?
8. Oefen net zolang tot je de presentatie door en door kent. Dit vermindert de zenuwen op de dag zelf.