

Sta steviger in je schoenen in 7 stappen in 7 weken  
**Jouw Personal Branding en  
Zichtbaarheid**  
WEEK 3

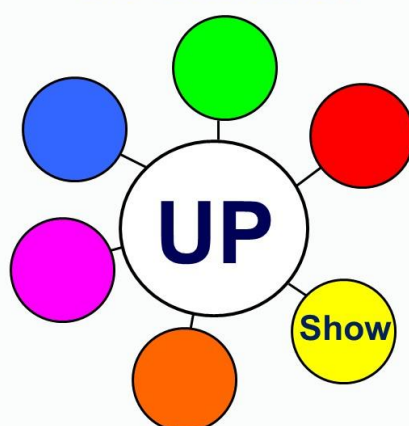


**PAK JE PODIUM!**

*“Laat zien wie jij bent!”*

Patrick van Gils

### 3. Presenteren



Sta steviger in je schoenen in 7 stappen in 7 weken

## Ontspannen & Overtuigend Presenteren

*Jouw "pet": Spreker/Presenterator*

Jezelf presenteren kun je altijd en overal. Ik zie veel mensen die het doodeng, spannend en ongemakkelijk vinden om voor een groep te staan. En het al helemaal niet durven om dan de interactie op gang te brengen. Vaak omdat zij bang zijn voor de onverwachte reacties die dan gaan komen. Ontspannen en overtuigend kunnen presenteren is een verlangen van veel mensen. Het geeft je meer invloed en creëert meer impact op je toehoorders. En dat kun jij ook leren... Ook bij presenteren kun je de 6 stappen uit het onderdeel pitchen toepassen. Denk ook terug aan wat jij mij tijdens de webinar-presentaties ziet en zag doen. Wellicht ontdek jij daarin 'geheime' elementen die ook jou kunnen helpen het contact en de verbinding met jouw publiek te versterken. 'Op de zeepkist' stappen betekent niet alleen jezelf durven laten zien en horen, maar ook je bewust zijn van de 'ZEEP'-factor, die de échte verschilmaker is. Een publiek wil sprekers zien vol Zin, Energie, Enthousiasme en Passie! Mensen die zich durven te openen en zich daardoor kwetsbaar opstellen. Dat verbindt en verkoopt. Met jouw bomvolle 'levens-schatkist' bezit jij een schat aan kennis. Het geven van offline en online Presentaties kunnen zeer aantrekkelijke vormen zijn om snel meer mensen te bereiken en zo in recordtijd jouw nieuwe klanten te vinden en te binden.

## Week 3. Thuiswerk-opdrachten

In week 3 focussen we ons op het Presenteren. Een belangrijke vaardigheid om jezelf Zichtbaar te maken. Vanuit jouw unieke ik, jouw Personal Branding. Presenteren doe je eigenlijk de hele dag door; je noemt het alleen niet zo. We focussen nu op spreken voor groepen. In professionele presentatie zijn er drie gebieden waarin jij kunt groeien.

- *'Van binnen naar buiten'*. Te vaak focussen we op uitsluitend het overbrengen van de inhoud. Toch is het unieke van presenteren en het geven van presentaties dat de inhoud door een persoon wordt overgebracht. Dit in tegenstelling tot informatie-overdracht via een boek, een website, nieuwsbrief of folder. Bij presenteren is er een persoon die deelt en vertelt. Dit betekent dat je toehoorder niet alleen de inhoud wil horen, maar ook wil weten wie jij bent en waar jij voor staat. Gedurende de presentatie wil je publiek ook jou beter leren kennen. En dat doe je door, naast de inhoud, jezelf te openen. Dat bedoel ik met 'van binnen naar buiten'.
- *'Van kort naar lang'*. Er is niet een tijdsspanne te noemen voor een presentatie. Je hebt mini-presentaties (vaak een pitch genoemd, zie week 2) en je hebt langere presentaties, van wel 10 minuten tot een uur, of nog wel langer. In al die situaties is het de kunst dat je de aandacht grijpt en behoudt, zodat jouw publiek al die tijd geboeid aan je lippen hangt.
- *'Van klein naar groot'*. Iedere presentatie onderscheidt zich niet alleen qua duur, maar ook qua groepsgrootte. Het is belangrijk dat jij de vaardigheid gaat ontwikkelen waardoor je kleine groepen (van ongeveer vijf personen), middelgrote groepen (50 personen) tot wel heel grote groepen (500 personen) weet te boeien, te inspireren en in de gewenste actie zet.

Het goede nieuws is: dit valt te leren! Wij kiezen niet voor de '13 in een dozijn-presentaties', die mensen de volgende dag alweer zijn vergeten, inclusief de spreker en de boodschap. Ik leer jou om TOPpresentaties te geven. Die blijven je publiek voor altijd bij!

Mooie week!

Warme groet,

Patrick van Gils



## **DAG 1. REWIND!** *(reflectie, inzichten, herhaling)*

Dag 1, de dag van reflectie op de laatste training. Even 'rewinden', even terugspoelen. Even omkijken en reflecteren. Denk nog even aan de derde online-training van dit programma. Over Presenteren.

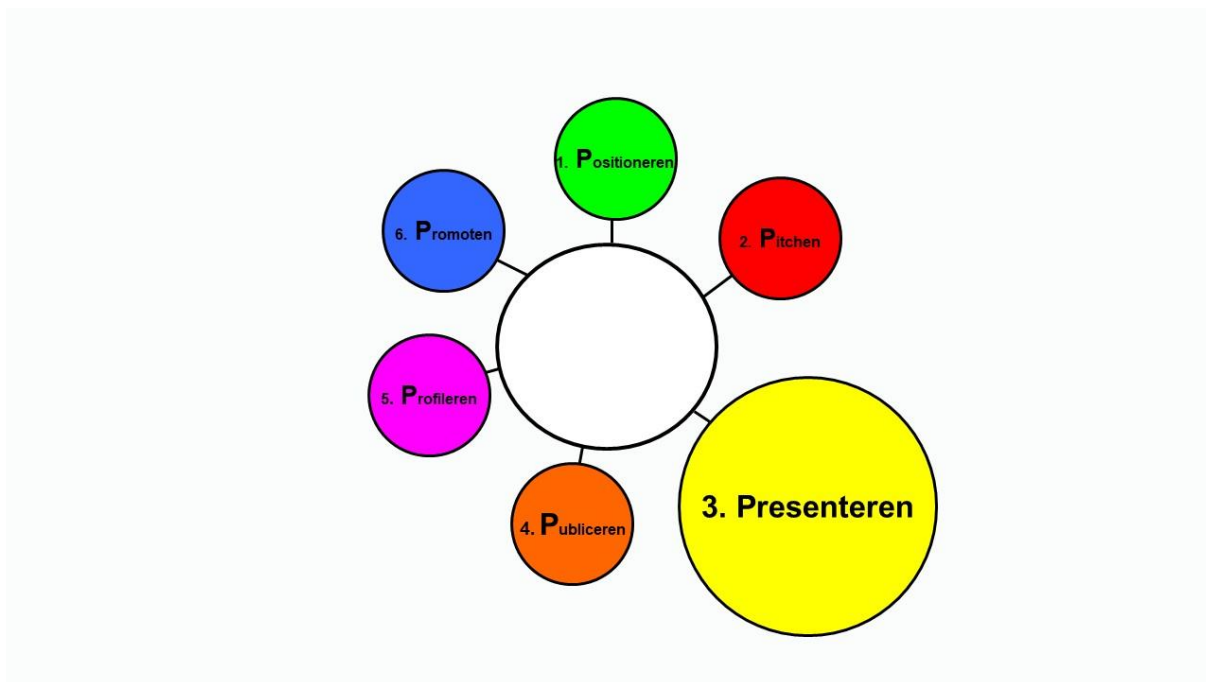
1. Wat is je grootste inzicht uit de training over Presenteren?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
2. Waarom is beter kunnen presenteren belangrijk voor jou?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
3. Waarom is het geven van presentaties belangrijk voor jouw doelen?



## DAG 2. PLAY! *(uitschrijven, proberen, 'spelen')*

Dag 2, de dag van 'Play'. Presenteren is echt een 'Play'-vaardigheid: je presentatie voorbereiden door deze helemaal of puntsgewijs uit te schrijven, gewoon gaan staan en je boodschap uitspreken en uitproberen en jezelf toestaan uit je 'presentatiekramp' te stappen en lekker te gaan 'spelen'. Play dus! Jezelf presenteren kan niet zonder jezelf te laten zien. Dat is immers de essentie. Daarom het thema van deze week: SHOW UP!





Presenteren doe je eigenlijk de hele dag. Alleen noem je het niet zo. Overall waar jij gaat en staat presenteer je jezelf. Vaak noemen we het 'presenteren' als je wat langer spreekt voor een groep mensen. Je hebt daarmee meestal een doel voor ogen. Je wilt dat de groep iets met jouw informatie gaat doen of dat je toehoorders iets dat jij met hen deelt, nooit meer vergeten.

1. Waar denk jij vooral aan bij het woord 'presenteren'?
2. Wat ervaar jij als het moeilijkst bij het zelf presenteren?
3. Wat is je slechtste presentatie-herinnering ooit? Wat gebeurde er?
4. Wat was je beste presentatie ooit? Wat deed je toen?



Spreken in het openbaar, en met name presenteren voor groepen, staat in de wereldwijde top 3 van angsten. Dat komt doordat we als mensen sociale wezens zijn en niet ‘buiten de groep’ willen vallen. Bij het presenteren ervaren veel mensen dat ze op dat moment letterlijk ‘buiten de groep’ staan. Sterker nog: als spreker sta je ‘vóór de groep’ - alle ogen gericht op jou. Diep van binnen zijn we dus bang voor afwijzing. Je vraagt je bij je presentatievoorbereiding wellicht soms af: “ben ik wel goed genoeg?”. Tijdens het presenteren vraag je je onbewust af: “doe ik het nu wel goed genoeg?”. En achteraf: “deed ik het wel goed genoeg?”. Daarmee is presenteren voor de meesten van ons best ‘een ding’. Het gaat gepaard met de nodige **Spanning, Twijfel, Onzekerheid en Podiumvrees**... Welk van deze vier woorden ervaar en voel jij, en wil je graag mee **STOPpen**?

1. in de voorbereidingsfase:
2. vijf minuten voor de start van je presentatie:
3. tijdens je presentatie:
4. vijf minuten na je presentatie:
5. de weken na je presentatie:



### 3. Presenteren

# Presenteren

Presenteren. Het Engelse woord voor presenteren is niet alleen 'to present' maar bijv. ook 'to show'. En show betekent letterlijk 'laten zien'. Als jij presenteert, laat jij jezelf zien, in de ruimte waarin jij 'jouw show' geeft. In het woord presenteren zit ook, in de eerste 7 letters, het woord 'present'. In het Engels betekent 'present' zowel 'cadeau' als 'in het nu'. De allerbeste presentaties zijn die waarin jij vooral voelt dat je voor je publiek waardevolle informatie of inzichten hebt, jouw 'cadeau' aan je toehoorders. En dat je ermee akkoord bent dat presenteren altijd een moment 'in het nu' is. Dus bereid je vooral goed voor; maar op het moment zelf - 'in het nu' - mag je en moet je je boodschap ook een beetje loslaten. Alleen dán ontstaat er magie tussen jou en je publiek!

1. De lessen van je vroegere leraren/docenten zijn ook 'presentaties'. Welke docent/leraar is jou bijgebleven?
2. Wat deed hij/zij in de presentatie wat jou aansprak?
3. Welke persoon heeft een presentatie gegeven die jou bijbleef?
4. Wat deed hij/zij in de presentatie wat jou aansprak?
5. Het antwoord op vraag 2 en 4 kun jijzelf ook gaan toepassen. Wat zou het effect zijn als jij dat ook (meer) gaat doen?



## Non-verbaal versterkt je verhaal!

**3. Presenteren**



- Non-verbaal versterkt je verhaal!
- Maak oogcontact!
- Kom dichtbij je publiek!
- Stel vragen!
- Beweging versterkt je energie!

In dit werkboek gaan we deze presentatie-impact-punten onderbouwen en concretiseren.

1. Welke van deze punten pas jij nu al toe bij iedere presentatie?
  
2. Welke van deze punten wil je onder de knie krijgen en pas je nog niet of amper toe?



### 3. Presenteren

## Jouw on-line presentatie

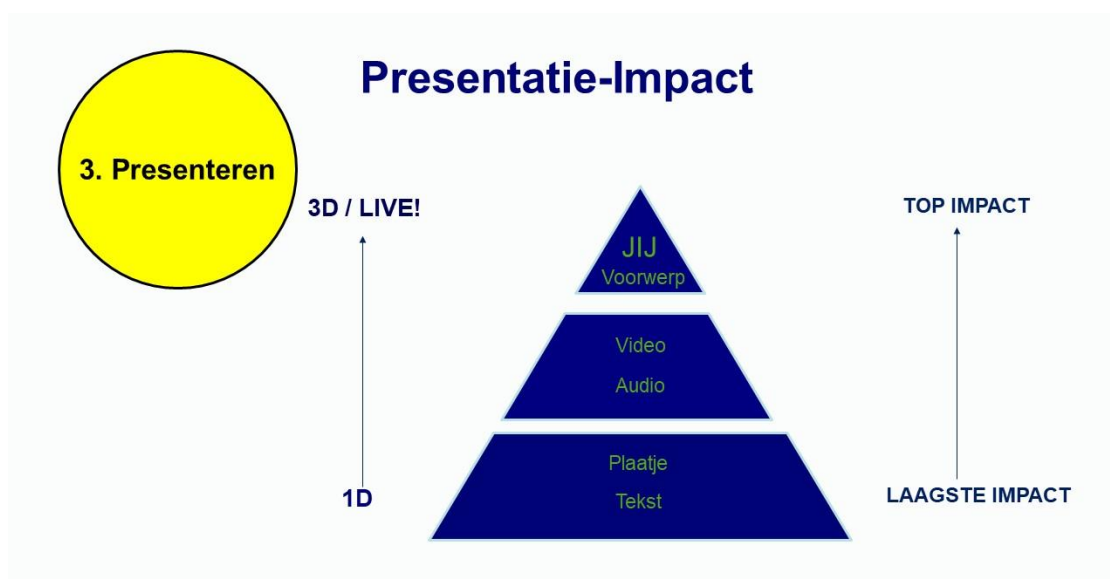
1. Hoogte (oog 1/3 van boven)
2. Natuurlijke spreekafstand
3. Oogcontact
4. Licht
5. Geen bijgeluid
6. Kleding (effen, geen ruit/moirée)



Presenteren was altijd een handeling die je deed met echt publiek in dezelfde ruimte. De laatste jaren heeft ook het online-presenteren een vlucht genomen, waarbij je niet meer in dezelfde ruimte bent. Sinds de start van de coronacrisis is online presenteren exponentieel toegenomen. Hierboven zie je zes tips voor een professionele online presentatie!

1. Welke punten verdienen (meer) jouw aandacht? Zet ze in de volgorde van belang voor jou:

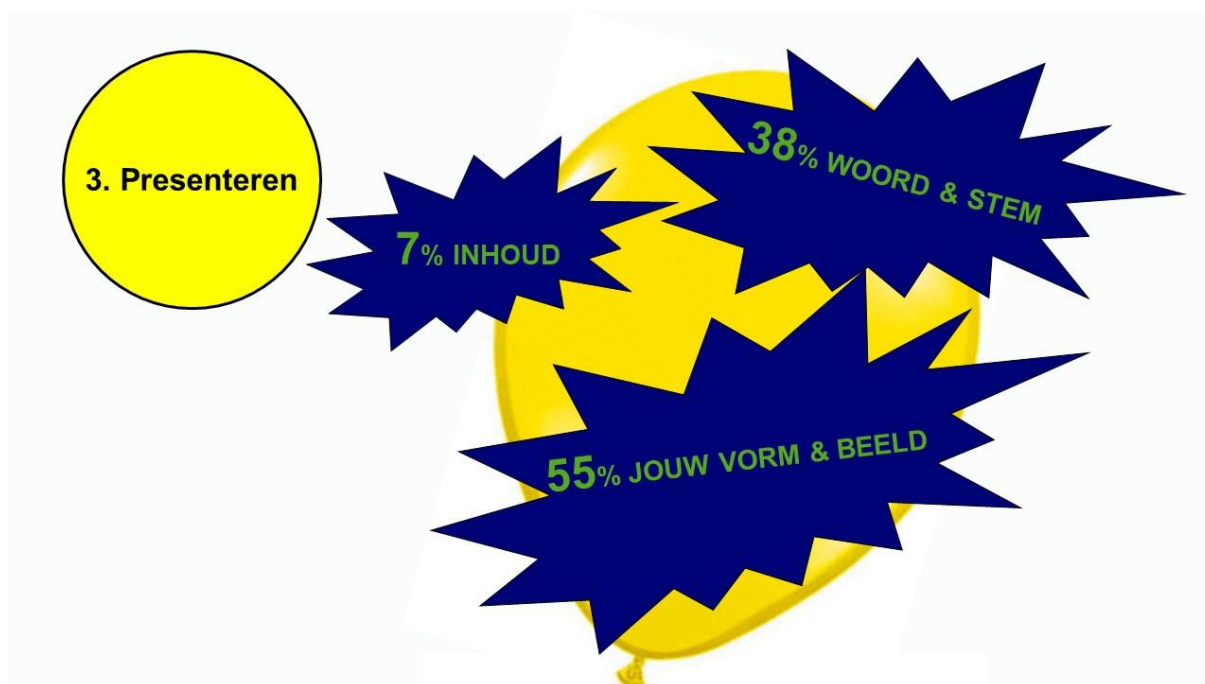
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.



Tijdens een willekeurige presentatie zijn er een paar elementen die je vaak inzet. Deze elementen, of een selectie eruit, maken op dát moment 'jouw show'. De meeste impact in een presentatie wordt gemaakt door die elementen die letterlijk de ruimte vullen. Daarbij sta JII onmiskenbaar op nummer 1, gevolgd door een voorwerp. Zowel jij als het voorwerp is driedimensionaal; echter alleen jij als mens kunt op een ander reageren en een voorwerp niet. Daarom ben jij de absolute nummer 1. En het voorwerp nummer 2. Op de voet gevolgd door video en audio. Ook die vullen de ruimte - met beeld en geluid. Gevolgd door de slides. Het gekke is dat de meeste mensen de meeste tijd in voorbereiding besteden aan datgene waarmee je de minste impact maakt... de sheets/slides. En ze besteden amper voorbereidingstijd aan zichzelf. Als je kijkt naar alle door jou gegeven presentaties tot nu toe in je leven, waaraan heb je dan de meeste tijd gegeven in de voorbereiding? Zie de zes punten in de bovenstaande driehoek (1 = meeste tijd, 6 = minste).

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Wat is jouw belangrijkste inzicht hieruit voor toekomstige presentaties?



In de vorige oefening hebben we ontdekt dat JIJ de impactmaker bent tijdens je presentatie. Jij hebt drie elementen waarmee jij je impact kunt versterken. Deze zijn inzichtelijk gemaakt door Albert Mehrabian. Als jij geen enkel ondersteunend hulpmiddel inzet (video, audio, slides, voorwerp) heb JIJzelf altijd drie elementen tot je beschikking waarmee je impact kunt maken: 1) Jouw *inhoud* (wat je zegt, je boodschap), 2) Je *woorden/stem* (hoe je klinkt) en 3) Je *vorm/beeld* (wat mensen zien). Meestal zijn we volledig gefocust op de inhoud, die slechts 7% bijdraagt aan de impact van jouw presentatie... Terwijl je 38% van de impact creëert door jouw *woorden/stem* (volume, tempo, hoog/laag-dynamiek). En 55% van je impact maak je door te spelen met wat mensen zien in jouw *vorm/beeld* (je mimiek, je energie, oogcontact, stilstaan/lopen, handgebaren).

1. Hoe is jouw percentage-verdeling geweest in al jouw eerder gegeven presentaties?

\_\_\_\_\_ % inhoud

\_\_\_\_\_ % woord & stem

\_\_\_\_\_ % vorm & beeld

100% totaal

2. Waar wil jij vanaf vandaag meer op focussen en wat wil je verder verbeteren? (Kijk naar de voorbeelden op de vorige pagina onder woord & stem en vorm & beeld.)
  
3. Wat wordt vanaf nu jouw nieuwe focus in de percentage-verdeling?  
  
\_\_\_\_ % inhoud  
  
\_\_\_\_ % woord & stem  
  
\_\_\_\_ % vorm & beeld  
  
100% totaal
  
4. Wat zie jij jezelf doen als jij een TOPpresentatie geeft?
  
5. Wat ervaar jij zelf op dat moment?
  
6. Hoe ervaart je publiek jou?
  
7. Op welke terreinen heb jij veel kennis die je zou willen delen?
  
8. Aan wie en aan welke groepen zou je het liefst jouw kennis en knowhow willen presenteren, vertellen?



### 3. Presenteren

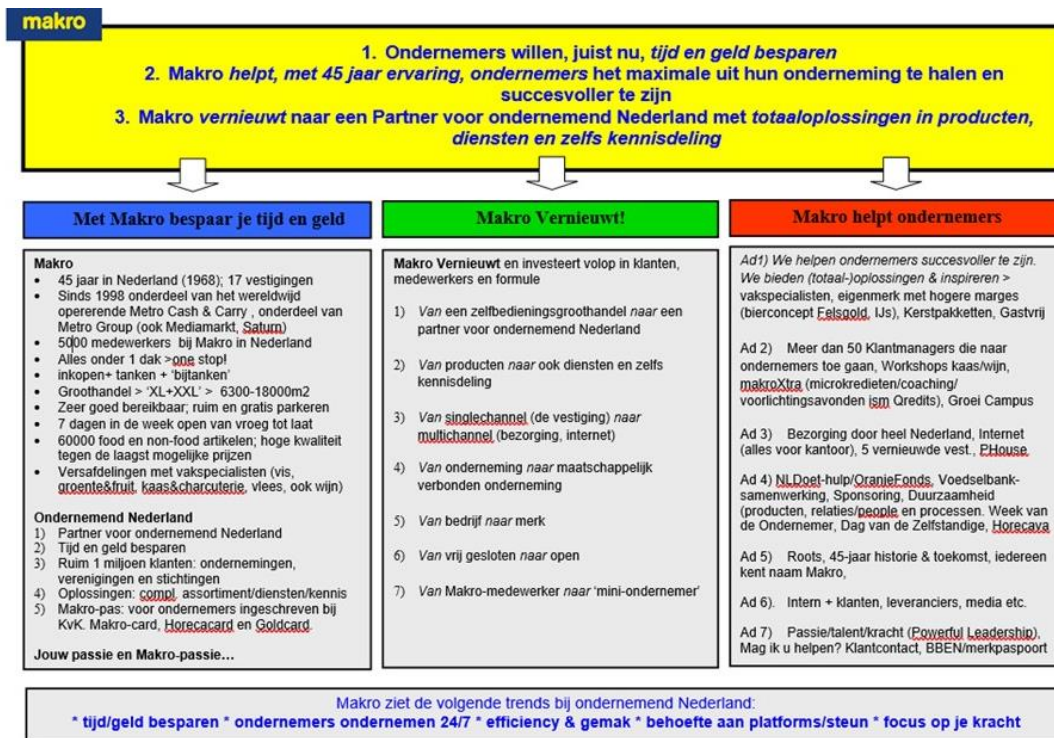
# Sprekerspijn!

## 3-5-7 punten



We focussen nu even op de inhoud. Die ‘slechts’ 7%. Weet je het nog? Het lastigste van presenteren is om een selectie te maken uit alles wat jij aan inhoudelijke kennis weet en wilt delen. Als jij niet kiest, maak jij de meest gemaakte fout door de meeste sprekers: te veel willen vertellen. Je doet jezelf, en nog meer je publiek, een plezier als je maximaal 3, 5 of 7 kernboodschappen hebt, die jij wilt delen. Dan onthouden mensen wat jij wilt dat ze moeten onthouden. Afhankelijk van de lengte van je presentatie kun je de volgende vuistregel aanhouden bij 3, 5 of 7. Ezelsbruggetje: Drie kernpunten onthouden = in een max. 30 minuten-presentatie. Vijf kernboodschappen onthouden in een max. 50 minuten-presentatie en zeven kernboodschappen onthouden in een max. 70 minuten-presentatie. Remco Claassen noemt het ‘Sprekerspijn’. De pijn die je als spreker voelt als je zaken moet weglaten en moet gaan focussen op het allerbelangrijkste. Kill your darlings! Zorg dat je deze drie, vijf of zeven kernboodschappen - afhankelijk van de lengte van jouw presentatie - zowel verwerkt in je opening, in het middenstuk, als aan het eind van je verhaal. Dan zullen je toehoorders jouw ‘slechts’ 7% inhoud nooit meer vergeten!





Hier zie je een voorbeeld van zo'n kernboodschappen-schema. Deze heb ik gebruikt bij een belangrijke perspresentatie voor Makro. Je ziet bovenin het gele blok de drie kernboodschappen. Deze komen in het middenstuk (blauw, groen en rood) van de presentatie tot in detail uitgewerkt terug. Zo heb je een krachtige presentatiestructuur!

Yellow box		
↓ ↓ ↓		
Blue box	Green box	Red box
Grey box	Grey box	Grey box
Wide grey box		

Stel dat je binnenkort een presentatie mag of 'moet' geven. Wat zijn dan jouw drie belangrijkste kernboodschappen? Schrijf deze in het gele vlak. Hoe kun jij deze kernboodschappen in het middenstuk van je verhaal verder uitleggen met concrete voorbeelden? Maak iedere kernboodschap concreter in één van de drie kolommen. Helemaal onderin - de afsluiting - kun je de kern van je boodschap of verhaal, in andere bewoordingen, laten terugkomen. Zo haal je het maximale uit jouw 7% inhouds-impact! Er blijft maar liefst 93% over...





### 3. Presenteren

## De Elevator Pitchformule

1. Wie ben jij?
2. Wat doe jij?
3. Wie help jij?
4. Wat vraag jij?
5. **Hoe vertel jij het?**
6. ?

Kun je je nog herinneren dat we vorige week bij het Pitchen vier verdiepingen hebben behandeld en daarom nu nog twee verdiepingen hebben te gaan? Vandaag verdieping 5. Deze geldt zowel bij pitchen (de 'mini-presentatie') als bij het presenteren. Deze 5<sup>e</sup> verdieping zorgt dat je die 93% impact-potentieel ook echt, op jouw eigen wijze, kunt gaan benutten...



## 5e verdieping

1. **A-MERK**
2. **KERN**
3. **DIK** 😊
4. **VRAAG**
5. **ZEEP**

Wie ben jij?  
 Wat doe jij?  
 Wie help jij?  
 Wat vraag jij?  
**Hoe vertel jij het?**

Die 5<sup>e</sup> verdieping van de pitchformule noemen we ook wel 'ZEEP'. Die verdieping focust niet op *wat* je allemaal vertelt (de inhoud), maar vooral *hoe* jij jouw inhoud vertelt, jouw boodschap overbrengt! Je stem, je woorden, je vorm en beeld! Die 93% impact. Waar staat Z.E.E.P. dan voor?


 3. Presenteren

# ZEEP?

Zin! Energie! Enthousiasme! Passie!

Die 93% presentatie-impact maak jij vooral door je publiek, je toehoorders, te laten ervaren dat jij:

- Er *Zin* in hebt! Zo krijgen zij *zin* in luisteren naar jouw inhoud!
- Je *Energie* laat stromen. Waardoor je publiek *energie* van jou krijgt!
- *Enthousiast* bent. Zodat je toehoorders ook *enthousiast* worden
- *Passie* hebt voor het onderwerp. Zodat je publiek jouw *passie/bevlogenheid* echt kan 'voelen'

Eigenlijk is deze vijfde verdieping het stuk dat ikzelf altijd al, jarenlang - onbewust bekwaam - deed en toepaste. En daardoor de mensen in het hart raakte, en in alle evaluaties hoog of als hoogste uit de bus kwam. Mensen herinnerden mijn presentatie, doordat ik op mijn eigen wijze er een 'stukje ZEEP' aan toevoegde. Hoe score jij, vanuit jouw publiek gezien, op jouw 'ZEEP-factor'? Op een schaal van 1-10 (1= laag, 10=hoog)?

Zin: \_\_\_\_\_

Energie: \_\_\_\_\_

Enthousiasme: \_\_\_\_\_

Passie: \_\_\_\_\_

Je kunt maximaal op  $4 \times 10 = 40$  punten komen. Wat is het eerste dat jij gaat doen om bij die '40' te komen?



## 5 tips voor een TOPpresentatie!

### 3. Presenteren

1. Spreek je verlangen uit!
2. Visualiseer je presentatie
3. "Kruip in de huid" van je publiek
4. Benoem een doel
5. Formuleer 3 kernboodschappen
6. ?
7. ?
8. ?
9. ?
10. ?

Een vraag die mij vaak wordt gesteld gaat over voorbereiding. Je zou bijna kunnen zeggen: als een presentatie een handeling is in de 'present', 'in het nu', dat je je dan dus niet hoeft voor te bereiden. Het tegendeel is waar. Ik zie twee dingen bij veel mensen gebeuren. 1) Mensen besteden te weinig tijd aan voorbereiding. Hanteer daarom 'Factor 10'; vermenigvuldig jouw presentatietijd voor de groep met factor 10 en je weet hoeveel tijd je minimaal aan voorbereiding moet besteden. Voor een presentatie van 30 minuten mag je dus  $10 \times 30 \text{ minuten} = 5 \text{ uur}$  voorbereiding nemen. 2) Mensen weten niet hoe ze zich moeten voorbereiden. Ze beginnen met het maken van 'slides'. Fout! De twee veelgemaakte fouten bij vrijwel alle middelmatige tot slechte presentaties is dat de spreker vooraf te weinig tijd en ruimte heeft genomen om de presentatie en podium-performance goed voor te bereiden en mensen ook niet weten hoe je goed voorbereidt. Als jij wel de tijd neemt, het voorbereiden goed aanpakt en gebruik maakt van onderstaande 10 tips, maak jij van jouw presentatie een TOP-presentatie! Eentje die bijblijft. Applaus gegarandeerd! Hoe bereid je je volgende TOPpresentatie goed voor?

## 1. Spreek je verlangen uit!

Waar verlang jij naar als je je presentatie gaat geven? Wat hoop je dat er gebeurt als jij je verhaal vertelt? Spreek dát in de voorbereiding naar jezelf uit; dat is stap 1 naar realisatie.

## 2. Visualiseer je presentatie

Sluit je ogen. Hoe zie jij jezelf staan op dat podium voor de groep? In welke richting kijkt je publiek? Hoe ziet de zaal eruit? Hoe staan de stoelen? Vorm een gedetailleerd plaatje in je hoofd.

## 3. 'Kruip in de huid' van je publiek

Wie zijn de mensen tegen wie je spreekt? Wat hebben ze gemeen? Waar verlangen zij naar? Wat is hun informatiebehoefte? Hoe scherper je jouw publiek ziet, hoe meer je hen raakt.

## 4. Benoem een doel

Wat wil je bereiken in de tijd die je spreekt? Wil je informeren? Of inspireren? Mensen laten participeren? Wat wil jij? Formuleer helder en scherp jouw presentatie-doel.

## 5. Formuleer 3 kernboodschappen

Wat zijn de drie allerbelangrijkste punten die jij wilt overbrengen en die het publiek moet onthouden? Meer dan drie punten (of vijf of zeven als er meer tijd is) kunnen mensen toch niet onthouden...

## 6. Versterk deze kern

Zorg dat je drie kernpunten zowel in de opening, in het middenstuk als aan het eind terugkomen. In andere bewoordingen; als je slides gebruikt, zorg dan dat jouw kernpunten ook daar 'vanaf spatten'!

## 7. Schrijf je verhaallijn

Schrijf je verhaal uit. In hele zinnen of in bullit-points. Neem de tijd om alles wat aan de orde moet komen een logische plek te geven. Door hiervoor de tijd te nemen en hiermee bezig te zijn, komt het verhaal vanzelf in je hoofd. En in je hart!

## 8. Ontwerp je gehele presentatie

Powerpoint is niet je presentatie. Lees dit nog eens... 'Powerpoint is níét je presentatie.' JIJ bent je presentatie! Denk daarom na over alle ondersteunende materialen die jouw presentatie en boodschap gaan versterken. Powerpoint? Video? Audio? Een voorwerp? Ze brengen jouw kernpunten tot 'leven'!

## 9. Oefen je presentatie

Haal uit je verhaal nu de allerbelangrijkste punten. Schrijf deze op kleine kaartjes. Dit is jouw 'speak-brief'. Mentaal geeft je dat steun, zodat je je vol kunt richten op je publiek. Ga je verhaal gewoon voor de spiegel vertellen. En als je oefent... hoe kijk jij dan? 😊

## 10. SHOW-time. Pak je podium!

Het grote moment is daar... Altijd spannend! De ogen zijn nu op jou gericht. Hoe ongemakkelijk jij je ook voelt... een ander ziet dat niet. Zet die lach op je gezicht. Recht je rug. Vertel je verhaal! Wees enthousiast. Ontvang je applaus! "Yes, I can!"

Dat was de voorbereiding. En de kracht van goede voorbereiding. Nu naar jouw presentatie! Het podium wacht!



## In 1"?

1. **Mimiek**
2. **Stem**
3. **Stap**
4. **Open je handen**
5. **Kijk aan en rond**

Kijk blij 😊!  
 Spreek je 1e woord: "Goede..!"  
 Zet die stap naar je publiek!  
 Geef energie en verbinding!  
 Maak oogcontact!

In die magische eerste seconde van je presentatie zet jij jezelf 'aan'! En zet je tegelijkertijd je publiek 'aan'. In die ene openingsseconde kun je de vijf magische ingrediënten toepassen om AAN te gaan. En er stevig voor te st-AAN! Hierboven zie je hoe je dat doet. Succes gegarandeerd! Het lijkt simpel, maar het verdient enige oefening om je deze vijf punten op een authentieke wijze eigen te maken... We gaan dus stap-voor-stap.

1. Wat is voor jou, voor nu, het allerbelangrijkste punt van deze 5?



### 3. Presenteren

## In 1" ONLINE?

1. **Je mimiek**
2. **Je stem**
3. **Je "stap"**
4. **Je bovenlijf**
5. **Je ogen**

Kijk blij 😊!

Krachtig 1e woord: (Goede..!)

Kom fractie dichterbij camera!

'Swing' een klein beetje!

Kijk IN de camera!

En on-line? Ook on-line kun je 'ON'/AAN gaan en jezelf presenteren. Het grote verschil met live in één ruimte is dat er een scherm zit tussen jou en je toehoorders, en dat iedereen zich in een andere, eigen ruimte bevindt. Toch hoeft dit geen beletsel te zijn. Ik hoop dat ikzelf een voorbeeld ben voor je, hoe je met webinars en online-trainingen heel goed kunt presenteren en evengoed bij mensen 'binnen' kunt komen en connectie kunt maken. Wat doe ik, wat jij, op jouw eigen-wijze, ook kunt doen? Ook online geldt het 100% impact-inzicht van Mehrabian: 7% inhoud, 38% woord/stem, 55% vorm/beeld. Die laatste twee zijn online natuurlijk net even anders. Hierboven zie je de vijf praktische tips hoe jij die eerste seconde kunt toepassen.

1. Welke is voor jou, voor nu, de allerbelangrijkste om toe te passen?





## DAG 3. SOUND! *(hardop uitspreken, spiegel, je mobiel)*

Het mooie van presenteren is dat je er beter in wordt door te oefenen. In eerste instantie heb je hier niemand voor nodig. De spiegel en je mobiel zijn geweldige feedback-gevers. Je mobiel is nog beter omdat je het dan kunt terugkijken.

1. Spreek je belangrijkste drie kernboodschappen, die je in het Play-deel hebt uitgewerkt, hardop uit! Zittend.
2. Stel je voor: je presenteert voor een zaal van 50 mensen. En jij gaat nu iets vertellen over deze drie kernboodschappen. Dat doe je niet zittend. Ga nu dus even staan 😊. En vertel!
3. De elementen uit de Magische 1" seconde-opening (afzonderlijk). Pas stap voor stap één van de vijf elementen toe. Begin met de eerste. Doe dan afzonderlijk de 2<sup>e</sup>, de 3<sup>e</sup>, de 4<sup>e</sup> en de 5<sup>e</sup>.
4. De Magische 1"seconde opening (gecombineerd). Voeg nu steeds een element toe. Start met het eerste. Voeg bij de volgende oefening het tweede toe. Daarna het derde, vierde en als laatste het vijfde element. Zet je mobiel in de camerastand. Ennnn... actie!
5. Bekijk de beelden met een glimlach op je gezicht. Geniet van jezelf. Geef jezelf een compliment. En bedenk dat je door dit te doen en te hebben geoefend, een reuzestap hebt gezet die jou direct helpt bij het AAN zetten van jezelf en je publiek, bij je volgende presentatie!



## DAG 4. PAUZE! *(adempauze, beweeg, drink water)*

Vandaag een pauzemoment. En als je toch wat wilt doen, pak dan één van de werkboeken van de afgelopen twee weken en lees dit nog eens door; het liefst met je eigen aantekeningen erbij! Oprissen en herhalen blijft superkrachtig!

En beloon jezelf met muziek. Of met een rustmoment of meditatie. Ikzelf ben sinds februari weer gaan (lunch-)wandelen. Dagelijks loop ik 4 tot 5 kilometer en beluister tegelijk podcasts of muziek. Zeer inspirerend. Niet alleen vliegen de overtollige kilo's eraf; ik voel me er vooral beter bij. Het geeft mij ademruimte. Iedere dag een wandeling - inmiddels een nieuwe gewoonte en vast onderdeel van mijn PAUZE. Een nieuw onderdeel van *A brand new day!* En voor jou? De link 🎵:

<https://www.youtube.com/watch?v=zy8dUJEOqos>



Everybody look around  
'Cause there's a reason to rejoice you see  
Everybody come out  
And let's commence to singing joyfully  
Everybody look up  
And feel the hope that we've been waiting for  
Everybody's glad  
Because our silent fear and dread is gone

Freedom, you see, has got our hearts singing so joyfully  
Just look about  
You owe it to yourself to check it out  
Can't you feel a brand new day?  
Can't you feel a brand new day?

Hello world  
It's like a different way of living now  
And thank you world  
We always knew that we'd be free somehow  
In harmony





## DAG 5. FAST FORWARD! *(feedback van ander)*

Vandaag Fast Forward. Wat kun jij delen met een ander deze week?

Twee oefeningen deze week rondom Presenteren:

- 1) Spreek met iemand die jou eerder eens een presentatie heeft zien geven. Vraag diegene om oprechte feedback. Wat zijn de TIPS? En wat ging TOP?
  
- 2) Durf jij een korte presentatie te geven voor een ander? Doe bijv. de opening; waarin jij die 1" oefent (zonder dat je dit aan de ander verklapt) en waarin je jezelf kort voorstelt en bijvoorbeeld je drie belangrijkste kernboodschappen vertelt. Kies wat jij vooral wilt oefenen!



## 6. STOP! (stoppen met dingen, handelingen, denken)

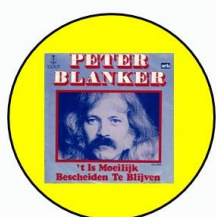
Het woord STOP heeft deze les over Presenteren een andere betekenis gekregen! STOP = Spreekangst, Twijfel, Onzekerheid en Podiumvrees. Waar besluit jij mee te STOPpen? Gewoon omdat al die 'stemmetjes en remmetjes' je geen steek vooruit helpen.

Stoppen betekent niet dat je niet meer mag denken aan je eigen STOP. Maar als denken piekeren wordt, ligt de zelfsabotage op de loer.

Dus: van iedere seconde met negatieve gedachten over jezelf word je je voortaan heel bewust. Dat is al winst. Als je deze manier van denken ervaart in die eerste seconde, ga je onmiddellijk 'omschakelen'. Je gaat dan 10 seconden lang positieve waarden over jezelf bedenken. Dus 1" piekeren of negatief denken... STOP! En nu onmiddellijk omschakelen: 10" denken aan datgene waar jij goed in bent, aan wat jij aan jezelf waardeert en wat er eigenlijk altijd goed gaat.

Onze bescheidenheid loopt ons soms flink voor de voeten. Een lied dat hiermee afreken, is het lijdlied voor al die - soms een tikje te bescheiden - ondernemers en professionals in Nederland: *'t is moeilijk bescheiden te blijven... wanneer je zo goed bent als ik*. De link 🎵:

<https://www.youtube.com/watch?v=3XHWIEZawRw>



't is moeilijk bescheiden te blijven  
Wanneer je zo goed bent als ik  
Zo (stoer, zo charmant en zo aardig)  
Dat zie je in één ogenblik  
Ik denk als ik kijk in de spiegel  
Daar staat een geweldig talent  
't is moeilijk bescheiden te blijven  
Voor een kanjer met zoveel talent (jaja)

't is moeilijk bescheiden te blijven  
Wanneer je zo goed bent als ik  
Zo stoer, zo charmant en zo aardig  
Dat zie je in één ogenblik  
Ik denk als ik kijk in de spiegel  
Daar staat een geweldig talent  
't is moeilijk bescheiden te blijven  
Voor een kanjer met zoveel talent (jaja)



### En tot slot de checklist week 3:



**Gereflecteerd?**



**Geschreven?**



**Gesproken (hardop)?**



**Gepauzeerd?**



**Gesproken (met ander)?**



**Gestopt (met iets?)**