

**Spreken voor een publiek; we worden er in Nederland niet vanaf kindsbeen in gedrild zoals in de Angelsaksische landen. Geen nood, zeggen trainers Farah Nobbe en Natalie Mieras: het is te leren. Ze schreven er een boek over: 'Meestersprekers'. In MarketingRSLT geven ze enkele wetmatigheden. De belangrijkste: heel veel oefenen.**

TEKST ELLEN KLEVERLAAN

# EEN GOEDE PRESENTATIE KOMT UIT JE TENEN

## MOET JE ALTIJD WETEN UIT WIE HET PUBLIEK BESTAAT?

Het publiek bepaalt de vorm van de boodschap. Je moet passend spreken, anders gaat het niet lukken om het publiek voor je te winnen. Spreken is communiceren met je publiek. 20 procent van je aandacht moet bij jezelf zijn, 20 procent bij je verhaal en 60 procent bij je publiek. Het belangrijkste van alles is dat je publiek zich kan identificeren met jouw boodschap. Dat noemen we de wet van de identificatie. Succesvol spreken bestaat uit een aantal wetmatigheden. Neem die in acht en het lukt.

## IS HET NODIG OM ALTIJD TE WETEN WAAROVER JE SPEECH MOET GAAN?

Er zijn verschillende soorten genres en die hebben niet allemaal evenveel inhoud en voorbereiding nodig. Obama is een voorbeeld van de charismatische spreker. Zijn speeches zijn altijd tot in de puntjes voorbereid. Alles klopt, tot aan de kwinklagen aan toe. Houd je een welkomstpraatje voor de aanwezigen bij een jaarlijkse tennisbarbecue, dan is het de vraag of een al te ingestudeerde speech het juiste effect oogt. Een speech die vanuit de losse pols de zaal in wordt gestrooid, kan daarvoor een beter effect sorteren.

## IS EEN GOEDE VOORBEREIDING BELANGRIJK?

Zeker als je geen ervaren spreker bent: absoluut. De meestersprekers in ons boek, die stuk voor stuk hun sporen op dit en ander vlak hebben verdiend, steken over het algemeen veel tijd in het voorwerk. Veel meer dan je zou verwachten van een ervaren spreker. Voor een belangrijke jaarrede soms wel 150 uur. Wat wij echter veel meemaken, is dat mensen verkeerde tijd erin stoppen. Daarmee bedoelen we dat zij bijvoorbeeld met de Powerpointpresentatie beginnen, daarin veel details stoppen en van daaruit een presentatie in elkaar zetten. Dat is de omgekeerde volgorde, waarbij zij zich verliezen in de Powerpointpresentatie.

## MAAK JE ALTIJD GEBRUIK VAN HULPMIDDELEN ALS POWERPOINT OF FLAPOVER?

Ook hier geldt dat dit sterk afhankelijk is van het soort speech. Hiermee wordt in presentatieland te weinig rekening gehouden. Voor Obama zou een Powerpointpresentatie te sterk afleiden van het verhaal dat hij houdt; het zou de dynamiek in zijn verhaal te zeer verstoren. Een willekeurige presentatie over de kwartaalcijfers is waarschijnlijk wel gebaat bij zo'n hulpmiddel.

## WAARAAN VOLDOEN DE MEESTERSPREKERS IN JULIE BOEK?

Ze vinden het allemaal leuk om te spreken voor een publiek. Daarnaast kunnen zij zich goed verbinden met hun verhaal. Hans van Breukhoven zegt daarover: 'Een goede presentatie komt uit mijn tenen.' Ten slotte beheersen zij allemaal de techniek; het verhaal is dynamisch, de informatie helder en het publiek identificeert zich daarmee.

## IS GOED SPREKEN ECHT VOOR IEDEREEN TE LEREN?

Wij hanteren de 10-80-10 regel: 10 procent van de mensen is een geboren en charismatische spreker. 80 procent heeft het in zich om het te worden, maar zal daarvoor moeten oefenen en zich goed moeten voorbereiden. Voor de laatste 10 procent is het een lastig verhaal. Dat zijn mensen die heel introvert zijn of die zich moeilijk verbaal kunnen uitdrukken. Als wij deze mensen trainen, dan staat niet het ontwikkelen van de expressie en dergelijke voorop. Dan gaan we juist het inhoudelijke verhaal benadrukken. De zeggingskracht van woorden en een optimale structuur; als die in orde zijn, dan kunnen zij het van de inhoud hebben. •