

Het geven van een presentatie blijft een spannende aangelegenheid. Is mijn boodschap wel goed overgekomen? Die vraag zal komende winter weer vaak worden gesteld als een zaal vol boeren is toegesproken. Waar de een met gemak de zaal plat krijgt, lukt het de ander niet om te boeien. Een bekend fenomeen, maar niet onoverkomelijk. Volgens presentatietrainer Liesbeth van der Heijden bezit iedereen de gave zijn publiek te boeien.

# Saaiheid

## de vrees van elke spreker

**E**en droomvoorbeeld. Zelfverzekerd neemt de spreker plaats achter het spreekgestoelte, werpt een korte, triomfantelijk blik naar zijn gehoor en schudt als een volleerd artiest een prachtig

stuk cabaret uit zijn mouw. In luttele minuten ligt de zaal aan zijn voeten waarna hij aan zijn echte verhaal kan beginnen. „Een binnenkomer die slechts is weggelegd voor een enkeling”, vindt Liesbeth van der Heijden. Als zelfstandig presentatietrainer begeleidt zij mensen bij het spreken voor groepen. Vaak heeft zij te maken met mensen wie het aan charisma ontbreekt en die daar soms nachten van wakker liggen. Spreken voor een groep staat in de toptien van meest stressvolle ervaringen. Dat is niet zo verwonderlijk, vindt Van der Heijden. „Alle ogen zijn op jou gericht, je wilt een goede indruk achterlaten van jezelf en van je bedrijf.” Het is dan ook niet zo vreemd dat je je afvraagt of een verhaal goed overkomt.

Met twintig jaar ervaring in het geven van presentatietrainingen durft Van der Heijden wel te stellen dat iedereen kan leren een verhaal boeiend te presenteren. In een of enkele dagdelen brengt zij haar cursisten de kneepjes van het vak bij. Op haar imposante cursistenlijst staan onder meer de leden van het Nederlandse Centrum voor Directeuren, advocaten, bankmedewerkers, medewerkers van technische bedrijven en ambtenaren. Van der Heijden praat honderduit; over wat er misgaat tijdens presentaties en hoe sprekers dat

met eenvoudige wenken kunnen verbeteren. Zij heeft plezier in haar vak. Het enthousiasme werkt aanstekelijk. En daarin schuilt ook het succes van een spreker. „Ik leer hun met zelfvertrouwen en met plezier te presenteren.”

### Een goed indruk

De eerste indruk bepaalt grotendeels wat het publiek vindt van de spreker. Het is een kwestie van een paar seconden: hoe loopt de spreker naar voren, wat voor kleding draagt hij en hoe presenteert hij zich. „Voor je ook maar één woord hebt gezegd, heeft het publiek zijn oordeel al goeddeels gevormd.” Het klinkt als een cliché. Toch ziet Van der Heijden in de praktijk menig spreker met kromgebogen hoofd naar de kathedraal sjokken. „Die eerste tellen moeten enthousiasme en energie uitstralen. Sta rechtop, met een blik van: ik ga jullie wat vertellen. Dat kan echt iedereen leren.”

### Kleding

Hoofregel is dat de kleding bij je beroep moet passen. Een accountant in spijkerjack komt anders over dan een in pak. Van der Heijden stuit geregeld op verkeerde kleding. Zo zijn er nog altijd de heren die witte sportsokken dragen onder hun pak. En wat te denken van de wilde dassen? Beide ondermijnen het vertrouwen bij het publiek. „Het publiek gelooft zijn ogen namelijk meer dan zijn oren”, aldus Van der Heijden. Zo zal het goede verhaal van de bankmedewerker minder overtuigen als hij verschijnt



Liesbeth van der Heijden

Liesbeth van der Heijden Presentatietraining BV

plaats: Vreeland

telefoon: 0294 234411

E-mail: [liesbethvanderheijden@planet.nl](mailto:liesbethvanderheijden@planet.nl)

Liesbeth van der Heijden laat zien hoe het moet en hoe het niet moet: enthousiast en met een blik van 'ik ga jullie nu wat vertellen', maar met een roze jasje. Alle kleuren kunnen, aldus Van der Heijden, die twintig jaar ervaring heeft in presentatietrainingen, behalve roze. Haar opdrachtgevers komen uit het bedrijfsleven, gemeenten en rijksoverheden.

Foto: Engel Lameijer



in een valse spijkerbroek. Ook de kleuren zijn volgens haar bepalend. Blauw en zwart zijn altijd goed. Dat wekt vertrouwen. Maar een bruin pak voor mannen? Dat is not done. Toen Ruud Lubbers als premier in de jaren tachtig in bruin pak aan de onderhandelingstafel verscheen om de Britse regering voor de EU te interesseren was daarover commotie in de kranten. Kende Lubbers de dresscode niet of overschreed hij die bewust om te provoceren? Voor vrouwen kan bruine kleding wel. Zij moeten oppassen met zachtroze. „Dat geeft een bescheiden uitstraling en is ongeschikt om het publiek te overtuigen, net als te meisjesachtige kleding. Rood kan wel, mits het niet te fel is. En als je inschat dat je verhaal negatieve emoties losmaakt, draag dan geen rood. Dat verheft die emoties.”

#### De openingszinnen

Sprekers realiseren zich vaak niet dat zij de eerste twee minuten vooral bekeken worden. De toehoorder moet wennen aan de stem en hij schat de spreker in. In die tijd wordt er dan ook nauwelijks geluisterd, tenzij je met een verrassende, interessante opening komt. „Die twee minuten moet je dus goed doorkomen”, aldus Van der Heijden.

„Ga rustig voor de groep staan, handen losjes bij elkaar, kijk de groep rond met een glimlach op je gezicht, die aangeeft dat je er zin in hebt.” Veel sprekers beginnen om zich voor te stellen. „Zo begin je dus niet”, vindt Van der Heijden. „Dat komt over alsof jij jezelf het belangrijkste vindt.” Ook een veelgehoorde openingszin is het bedankje richting publiek: ‘Fijn dat jullie in zo groten getale zijn gekomen.’ Afgezaagd, vindt de presentatietrainer en daarom niet goed. Maar wat dan wel? Zij legt verscheidene opties op tafel. Vertel een praktijkvoorbeeld dat aansluit bij de inhoud van je presentatie. Formuleer een probleemsituatie die het publiek herkent, en geef aan op welke hoofdvraag je een antwoord gaat geven. Bij een informatieve presentatie geef je kort aan welke onderwerpen aan de orde komen. Ook een korte samenvatting van wat je gaat vertellen is prima. Daarna zou de persoon zich voor kunnen stellen.

#### Opbouw van de presentatie

„Een fout die sprekers nogal eens maken, is dat zij zich te weinig inleven in hun publiek”, constateert Van der Heijden. Het verhaal komt dan over als een college. Het lijkt of de spreker het

verhaal op de automatische piloot afdraait. De spreker moet zich bij de voorbereiding afvragen welke aspecten van het onderwerp voor dit publiek interessant zijn en zich realiseren welke emoties er leven of loskomen bij zijn onderwerp. Als de spreker aangeeft dat hij beseft dat het de veehouders inspanning, tijd of geld kost, voelen zij zich begrepen en zullen beter luisteren. Het succes van de presentatieopbouw zit volgens Van der Heijden in de ‘regel van drie’. Pardon? „Hier geldt het cliché: alle goede dingen bestaan uit drieën”, vervolgt zij. De uitleg is simpel. Splits het verhaal bij voorkeur op in drie delen. Als het verhaal gaat over nieuwe regelgeving kan de opbouw zijn:

1. Wat houden die regels in;
2. Wat betekent dat voor de veehouder;
3. Wat kan de spreker voor de veehouders betekenen.

„Als je voorbeelden geeft, dan ook hooguit drie, zeker niet meer.” Waarom juist drie? Van der Heijden: „Drie is overzichtelijk, nog goed te onthouden en voelt aan als een logische eenheid.” Ook de afronding steekt nauw. „Herhaal wat jij wilt dat ze onthouden in drie kernachtige zinnen.” Ook weer drie. „En die slotzinnen moeten

lekker bekken; een lekker ritme hebben.” Van der Heijden adviseert om die slotzinnen, net als de openingszinnen, uit te schrijven en hardop te oefenen om ze op het moment zelf niet kwijt te zijn en om ze krachtig te laten klinken. „De veehouders zullen dat onthouden.”

#### Ongeschikte diapresentatie

De meest voorkomende fout die Van der Heijden tegenkomt, is de ‘powerpointdiarree’, zoals zij dat noemt. Achterelkaar flitsen plaatjes en ellenlange zinnen over het scherm. Mensen zijn van nature geneigd eerder te lezen dan te luisteren. Zij zijn zo druk met de beelden dat zij de toelichting van de presentator niet meer horen. De boodschap van de dia moet in één oogopslag te zien zijn, wil het een verhaal ondersteunen. Dat betekent bij voorkeur vier kernwoorden per regel en vier regels per dia. Een dia moet de toehoorder nieuwsgierig maken: Wat gaat de spreker vertellen bij dat kernwoord? Bovendien valt er voor sprekers met overvolle sheets weinig eer te behalen. „Zij doen in de praktijk weinig meer dan het voorlezen ervan. Zij voelen zich vervolgens overbodig omdat zij merken dat de toehoorder het ook wel met alleen

lezen had afgekund. De tekst wordt dan vaak door de spreker afgeraffeld.” Van der Heijden kent de beweegredenen wel van de overvolle beelden. „Sprekers gebruiken het als geheugensteuntje voor zichzelf omdat zij te weinig tijd in de voorbereiding van hun verhaal hebben gestopt.”

#### Goed luisteren

Een tweede misser die Van der Heijden geregeld signaleert, is dat de spreker te weinig respect toont voor zijn publiek. Het publiek straft dat hard af door die spreker en zijn bedrijf links te laten liggen. Denigrerende uitspraken zijn soms de oorzaak. Zinnen als ‘je hebt van die mensen met een Opel Kadettje’ geven er blijk van dat de inleider voor sommige groepen minder respect heeft. Een vragsteller niet laten uitspreken geeft hem het gevoel dat er slecht geluisterd wordt. Net als een vraag beantwoorden met de woorden ‘wat ik zojuist zei’. Dan verwijt de spreker de vragsteller dat hij slecht heeft geluisterd.

#### Toehoorders bij de les

Wie kent ze niet, de saaie presentaties waar

maar geen eind aan komt. Een veelvoorkomend probleem dat vooral introverte sprekers overkomt. Ze zijn bekwaam op hun vakgebied, maar houden er niet van om voor een grote groep te staan. „Die spreker heeft meestal maar één gedachte”, zegt Van der Heijden. „Dat is dat zijn informatie wel heel saai moet zijn voor buitenstaanders.” Met zo’n instelling wordt het inderdaad niks. „Je hoeft geen lolbroek te zijn om een goede presentatie neer te zetten.” Saaie cijfers of saaie wetgeving worden boeiend op het moment dat de spreker de betekenis daarvan duidt voor zijn publiek: meer of minder kosten, meer of minder vrije tijd. „Dat zijn boodschappen waarbij het publiek de oren spitst.”

Een boeiende presentatie begint met een grondige voorbereiding. Daar schort hij bij menig spreker aan, ervaart Van der Heijden. Als hij niet na hoeft te denken over wát hij gaat zeggen, zal hij zich met meer overtuigingskracht en meer betrokkenheid kunnen richten op zijn publiek. „Wie vergeet zich voor te bereiden, bereidt zich voor vergeten te worden, aldus Van der Heijden.”

Joop Verheul



‘Mijn limiet is twee spreekbeurten per week’

Joop Verheul, bedrijfsleider van praktijkcentrum Zegveld, is een veelgevraagd spreker. „Ik leg me een limiet op van maximaal twee inleidingen per week. Voor komende winter zit ik al vol.” Waarin schuilt zijn succes? „Zorg ervoor dat je enthousiast overkomt, spreek boerentaal en maak het simpel. Betrek de zaal erbij en stel vanaf het eerste moment vragen. En gebruik maximaal tien sheets per avond zonder moeilijke tabellen en grafieken.” Bovenal is Verheul

graag glashelder en direct. Zijn grote troef is dat hij weet wat boeren bezighoudt, wat er komt kijken bij het draaiende houden van een melkveebedrijf. Daardoor kan hij de gevolgen van een kwestie inschatten voor het boerenbedrijf. „Deskundigen genoeg in Nederland, maar zij weten veel van details. Er ontstaat een gebrek aan deskundigen die een probleem in bedrijfsverband kunnen overzien. Ik maak mij daar grote zorgen over.” Foto: Engel Lameijer

Arno Oostdam



‘Het mag geen eenrichtingsverkeer worden’

Arno Oostdam, sectormanager rundveehouderij bij Cehave Landbouwbelang, staat veel voor zalen met boeren. „Houdt contact met het publiek. Dat is mijn belangrijkste advies.” Als de groep niet te groot is – hooguit vijftig man – gaat Oostdam in discussie met zijn toehoorders. „Met vragen probeer ik antwoorden uit te lokken.” Bij grotere groepen lukt dat niet. „Dan kijk ik of de mensen niet beginnen weg te zak-

ken.” In dat geval schudt hij ze wakker door zaken even heel confronterend te brengen. Ook humor werkt. „Maar dat past niet bij iedereen.”

Foto: Wout van Assendelft



# Groot verschil tussen voorjaars- en zomerkuil

Het verschil tussen voorjaars- en zomerkuilen op bedrijven is groot. Dat blijkt uit cijfers van Blgg Oosterbeek. Voorlichters moeten dan ook flink aan het rekenen om de voorjaars- en zomerkuilen goed in elkaar te laten overlopen, zodat de veestapel een goed rantsoen krijgt.

Het gemiddelde ds-gehalte van de zomerkuilen ligt met 452 g/kg op een prima niveau. Ook de energie-waarde is met een gemiddelde van 8,48 VEM per kg ds zonder meer goed te noemen. Door een vertraagde groei in de zomer (vochttekort en stengels in het gras) neemt de verteerbaarheid vaak sterk af. Dit jaar was dat door voldoende regen niet het geval. De verteerbaarheid ligt met 76 procent dan ook duidelijk hoger dan vorig jaar. Ook de conservering van de zomerkuilen verliep naar wens. Het gras bevatte voldoende suiker om een snelle conservering te bewerkstelligen. De pH is goed, waardoor weinig ammoniak is ontstaan. Veel kuilen zullen daardoor stabiel zijn. Tevens is er voldoende suiker overgebleven voor de bacteriën in de koeienpens.

### Verschillen op het bedrijf

De zomerkuilen die inmiddels

onderzocht zijn, zullen zich goed laten voeren. Afgezet tegen de voorjaarskuilen mag worden geconcludeerd dat er veel goede kuilen liggen. De verwachting is dat koeien die van die kuilen hebben gevretten, prima melk zullen geven. De gemiddelde voorjaars- en zomerkuil lijken op elkaar. Maar op bedrijfsniveau blijken er grote verschillen te zijn in ds en VEM. Op 70 procent van de bedrijven blijkt

het verschil in ds tussen beide kuilen meer dan 7,5 procent. Daarnaast blijkt dat op bijna 60 procent van de bedrijven er een verschil is in VEM van meer dan 50 VEM/kg ds. De voorlichter moet op deze bedrijven dus flink aan het rekenen om de voorjaars- en zomerkuil in elkaar te laten overlopen voor een goed rantsoen voor het vee.

Bron: Blgg Oosterbeek, tel.: 026 33 46 346

voederwaarde zomerkuilen	Gemiddelde voederwaarde zomerkuilen 2004 - 2001			
	2004	2003	2002	2001
Droge stof (g/kg)	452	554	497	529
VEM (per kg ds)	878	854	862	883
DVE (g/kg ds)	73	77	75	80
OEB (g/kg ds)	39	33	40	41
Ruw eiwit (g/kg ds)	167	169	170	178
Ruwe celstof (g/kg ds)	269	277	268	251
Ruw as (g/kg ds)	104	107	118	109
NH <sub>3</sub> -fractie (%)	8,6	6,9	8,6	7,4
pH	4,8	5,3	5,1	5,3
VC-OS (%)	75,9	74,2	75,5	76,1
Suiker (g/kg ds)	88	105	83	102
NDF (g/kg ds)	510	535	514	495
ADF (g/kg ds)	292	303	294	280
ADL (g/kg ds)	27	29	27	27



## NRS: lactose in melk bepalen

NRS begint in 2005 met onderzoek naar het gehalte lactose in melk. De gedachte is dat dit een maat is voor de diergezondheid. Het meten van de gehalten is al begonnen.

De hoeveelheid lactose in melk is al jaren een onderwerp van discussie. Het lactosegehalte zou een handvat zijn voor de veehouder. Zo zou weinig lactose wijzen op een negatieve energiebalans, verminderde weer-

stand, meer kans op mastitis, een verhoogd celgetal en een verminderde vruchtbaarheid. Verder is het NRS benieuwd of het lactosegehalte erfelijk is en welke factoren van invloed zijn op de spreiding die onder koeien voorkomt. Als blijkt dat de lactose waarde heeft, wil het NRS de meetgegevens omzetten in kengetallen op basis waarvan de veehouder zijn bedrijfsvoering of fokkerij kan aanpassen.

## Lekkerder gras houdt koe in de wei

De Animal science group van Wageningen UR gaat op zoek naar methoden van graslandverzorging die het gras in de nazomer en herfst langer smakelijk en fris houden.

Veel boeren, burgers en buitenlui zijn het erover eens dat koeien in de wei horen. Toch houden steeds meer veehouders de melkkoeien het hele jaar op stal. Om de Nederlandse koe in de wei te houden moet beweiding economisch aantrekkelijk zijn. Een nadeel van weidegang is dat

koeien in de nazomer en herfst niet genoeg gras willen vreten. Als koeien niet genoeg gras vreten daalt de melkgift of moet als compensatie meer krachtvoer worden gevoerd. Zowel een lagere melkgift als meer krachtvoer leiden tot een hogere kostprijs. Dat koeien te weinig vreten komt omdat het gras in de nazomer en herfst veel minder smakelijk is en een muffe geur heeft. Dit is een groot probleem in de veenweidegebieden zoals het Groene hart, waar de grond vaak erg vochtig is.

## Zandbak opvolger ligboxenstal?

De Animal sciences group van Wageningen UR houdt op de Waiboerhoeve sinds kort koeien in een zandbak. Als dit bevalt, maakt dit stalontwerp kans de ligboxenstal op te volgen.

Aan de ligboxenstal is weinig meer te verbeteren. Hij wordt ervaren als een compromis tussen arbeid, hygiëne en diercomfort, maar het toppunt van diercomfort en hygiëne, zoals een weiland, zal de ligboxenstal nooit worden. In de huidige stallen heeft de koe altijd te maken met veel beton en staal en

de loopvloeren zijn steeds bevuild met mest. ASG is nu begonnen met het testen van zand als stalbodem. De stal bestaat uitsluitend uit een grote zandbak, zonder hekwerken en binnenruimte. Het onderzoek moet uitwijzen of met drainage onder het zand de urine is af te voeren. Door het wegschuiven van de mest die op het zand valt – dat gebeurt nog handmatig – en het wegsluizen van urine via drainage ontstaat een eenvoudige, diervriendelijke, hygiënische rundveestal is de gedachte.

Foto: Axipress

## Vergaderkoe

Bedrijfsuitbreiding is nog altijd het advies aan veel melkveeouders. Om uit te komen met de tijd adviseren hun voorlichters niet zelden het maaien en schudden maar over te laten aan de loonwerker, zodat de boer meer tijd heeft voor zijn koeien. Want die leveren hem tenslotte het inkomen. Zelf voel ik me een veeboer. Maar als ik dan de hele dag niks anders meer doe dan tussen de koeien lopen, word ik gek. Op het Lagekostenbedrijf hebben wij gekozen voor de Montbeliarde. Wij hadden te maken met een ruwvoeroverschot. Ook zochten wij een vruchtbaarder ras, dat ook nog eens minder bevattelijk was voor ziekten. Uit een grote reeks rassen kozen wij de Montbeliarde. Vorig jaar juni zijn wij met deze koeien aan de slag gegaan. Het dier is sterk en gemakkelijk. Je ziet de Montbeliarde zo'n dertig dagen eerder tochtig dan de gemiddelde Holsteinkoe. De tocht duurt bovendien lang en valt gewoon niet te missen. Ook kalft dit ras vlot af, hoewel het kalf 50 tot 55 kg weegt.

Volgens zeggen zouden we een taai melkende koe hebben binnengehaald. Daar blijkt niks van. En door haar bevelsheid ligt de slachtwaarde een stuk hoger. De Montbeliarde is een echte koe voor een boer die niet de hele dag in de stal wil rondhangen, maar die er graag iets naast doet. Zoals gras maaien of een bestuursbaan. Met de Montbeliarde moet je er wel tegen kunnen dat zij een paar honderd liter minder melk geeft. Om het quotum vol te krijgen, zijn extra koeien nodig. Dat betekent extra melktijd. En daar ben ik niet rouwig om. De melkput is namelijk een bron van inspiratie voor de melkveeouder. Dan heb je de tijd om een vergadering te overdenken. En na een zware vergadering is het lekker om nog te moeten melken. Je hoofd is daarna leeg en je komt uitgerust thuis.

De trend dat een groep intensieve melkveeouders zal doorgroeien naar honderden melkkoeien per bedrijf is niet te stoppen. Maar dan komt wel grond vrij voor extensievere boeren, met een quotum van 4 tot 6 ton en die naast de koeien tijd willen overhouden voor andere dingen. Voorlichters zouden hierop in moeten spelen en deze melkveeouders moeten adviseren eens te denken over een ander ras.



Roel Witsaer  
bedrijfsleider  
Lagekostenbedrijf van de  
Waiboerhoeve in Lelystad