

Speechen als Obama: Yes we can

Judith Waninge

Waarom maken de speeches van Obama zoveel indruk en blijft zijn boodschap hangen met veel applaus als resultaat? Het heeft te maken met drie simpele spreektechnieken die elke adviseur kan gebruiken tijdens bijeenkomsten.

Het doel van de speech of bijeenkomst is daarbij heel belangrijk. Wat wil je bereiken met je verhaal: wil je de mensen informeren of wil je ze overtuigen zodat ze iets gaan vinden of gaan kopen? Obama wil duidelijk de mensen overtuigen met zijn speeches, maar veel bedrijfsadviseurs willen informatie overdragen en dat vergt een andere techniek. Maak meer impact door effectief presenteren, was dan ook het onderwerp tijdens een workshop van de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (vab). Er werden praktische oefeningen gedaan, maar ook de theoretische kennis van de aanwezige adviseurs werd bijgespijkerd.

AUTHENTIEK PRESENTEREN

Presenteren is persoonlijk. Weet wat je uitstraalt en verbeter dat.

Foto: Judith Waninge

Ademhalen

Stemgeluid is een van de technische verbeterpunten die naar voren komt tijdens de workshop. Een overtuigende

zin begint met een hoog stemgeluid, daarna lager en op het eind weer hoog. Zo kun je de kernboodschap, het doel van je speech, als het ware zingend helder maken. Naast stemgeluid is rust in de speech erg belangrijk, durf pauzes te nemen tussen de zinnen en zet figuurlijk een punt. Tussen de zinnen, tijdens de punt, is er dan tijd om adem te halen. Een pauze na een zin met een ademhaling werkt ontspannend en komt ook overtuigender over in plaats van alles aan elkaar vastpraten. Iedereen heeft een gezonde spanning nodig om een prestatie te leveren, ook bij een presentatie, maar bij te veel spanning ontstaat er een 'hoge' ademhaling en hierdoor ga je sneller en monotoner praten. Ook kan een hese stem een gevolg zijn van de ademhaling. Als je een blaasinstrument bespeelt of in een koor zingt, dan weet je dat je met een hoge borstademhaling niet ver komt. Voor een presentatie is het dus belangrijk om eerst tot een buikademhaling te komen en hiermee te ontspannen. Niet alle bedrijfsadviseurs, tien mannen tijdens de cursus, zitten op yoga of hebben zwangerschapsgym meegemaakt, dus werd er tijdens de workshop een oefening gedaan om tot een buikademhaling te komen. Handen op de buik en door de neus inademen, je handen

wegdrukken en via de mond langer uitademen en de presentatie of speech kan beginnen.

Insteek

De aanwezige bedrijfsadviseurs geven aan dat ze liever naar een inhoudelijk verhaal luisteren wat niet heel goed gepresenteerd wordt, dan naar iemand die wel kan presenteren maar niets te vertellen heeft. Ilona Eichhorn van Debat.nl, de trainer van de workshop, geeft aan dat zeker de inhoud van de presentatie van groot belang is, maar ook de manier van presenteren is heel belangrijk om de boodschap goed over te brengen. Al kun je heel goed presenteren, als je niets over de inhoud weet, zal het effect van de presentatie veel minder zijn. Het succes en impact van een presentatie is het gevolg van de interactie tussen

Het ergste wat je kunt doen als de zaal gaat slapen, niet reageert op je vragen of bezig is met de smartphones of met elkaar gaat praten, is om nog meer en sneller te gaan vertellen of om harder te gaan praten. Zoek de interactie op, benoem dat jij en de rest van de zaal het vervelend vinden en ga door met de presentatie. Helpt dat niet, dan kun je mensen persoonlijk aanspreken op hun gedrag.

Verschillende informatietypen

Grofweg kun je mensen en dus ook de adviseurs en boeren indelen naar drie groepen: visueel, audio en gevoel. De groep mensen die visueel is ingesteld zal vaak presentaties maken met veel plaatjes en wil met korte termen het doel van de presentatie benoemen. De audio-mensen willen

'ADVISEUR COMMUNICEERT HET LIEFST MET ZICHZELF'

de inhoud van de presentatie en de stijl van de presentatie. Veel impact heeft daarnaast de manier hoe je aan de presentatie begint. Geloof je dat het leuk is om te presenteren, dan gaat het ook leuk worden. Denk je dat het niets wordt, dan gaat het zeker geen succes worden. Denk terug aan een goede ervaring of zet muziek op waar je vrolijk van wordt. De insteek van jezelf bepaalt mede het succes van de presentatie en dat kun je ook terughoren in je stemgebruik.

Presentatiestijlen

Een spreker die rustig staat, met twee benen op de grond en handen rustig naast het lichaam, komt betrouwbaarder over dan een spreker die de handen in of over elkaar houdt en vaak aan zijn neus of oor krabt. Een goede oefening om een stevige en goede standhouding aan te nemen is even omhoogspringen. De oefening heeft tot doel om stevig op je benen te gaan staan en dat geeft een rustiger beeld tijdens de presentatie. Een goede presentatie bestaat uit verschillende presentatiestijlen, vooral door te switchen tussen deze stijlen. Een van de stijlen is vragen stellen aan de zaal. Door tijdens de presentatie vragen te stellen krijg je meer interactie. Als de groep groot is, kun je andere vragen stellen met bijvoorbeeld handen opsteken, en als er geen antwoorden gegeven worden, kun je zelf het antwoord geven.

graag het naadje van de kous weten en werken de presentatie met veel woorden uit. De mensen die onder gevoel vallen onthouden alle details. Houd dus rekening met het feit dat alle mensen in de zaal verschillend zijn en niet altijd met de aandacht bij het verhaal blijven. Iedereen gaat verschillend met informatie om. De visuele groep kan na een minuut al bezig zijn met de klant van morgen, met het feit dat de auto dringend gewassen dient te worden of dat die ene koe toch tochtig was. Hierdoor is het belangrijk om in een presentatie duidelijk te communiceren wat je doel van de presentatie is. Vertel wat je gaat vertellen, vertel je boodschap en vertel wat je hebt verteld.

Yes we can

Obama is een mooi voorbeeld van een goede spreker. Voor de inhoud maakt hij gebruik van drie presentatietechnieken die ervoor zorgen dat de boodschap blijft hangen. Eerst vertelt hij een raadsel: 'They said...'. 'They' kan iedereen zelf invullen, daarna maakt hij gebruik van tegenstellingen in de zinnen en als laatste maakt hij gebruik van drie herhalingen in zijn oneliners, zoals zijn beroemde 'Yes we can'. Dit wetende kan elke adviseur met deze techniek en een goede presentatiestijl een goede presentatie maken die iedereen belooft met een daverend applaus.



Agenda

Flashbijeenkomst Contracten

Aangaan en beëindigen

Datum: 3 april 2012
Tijd: 15.00-19.00 uur
Locatie: Kantoor Flynth/VAB in Amersfoort
Kosten: € 150,00 excl. btw
(€ 300,00 excl. btw voor niet-vab-leden)
Meer informatie: www.vabnet.nl

Studiebijeenkomst Succesvol ondernemen

Meer dan cijfers!

Datum: 24 april 2012
Tijd: 15.00-20.00 uur
Locatie: Espel, NOP
Kosten: € 150,00 excl. btw
(€ 300,00 excl. btw voor niet-vab-leden)
Meer informatie: www.vabnet.nl

Training Effectiever Verkopen

Datum: 10 en 14 mei 2012
Tijd: 15.00-20.00 uur
Locatie: Midden-Nederland
Kosten: € 225,00 excl. btw
(€ 450,00 excl. btw voor niet-vab-leden)
Meer informatie: www.vabnet.nl