

KRACHTIG PITCHEN & PRESENTEREN

*25 strategieën om je
eigen spreekstijl verder
te ontwikkelen*



*Een praktisch
(werk)boek om
meteen mee
aan de slag te
gaan!*

Anna Heijker

“

Spreken is mijn passie en mijn werk. Regelmatig geef ik nieuwe mensen in het vak mediatips in de vorm van boeken en podcasts. Dit boek staat nu op dat lijstje! Het maakt niet uit of je voor het eerst in je leven gaat presenteren of wekelijks de zalen platspeelt. Dit boek gaat je helpen om naar het volgende niveau te komen. Het staat vol met goede tips en aansprekende voorbeelden en het leest ook nog eens als een trein.

Frank Deuring, De FoutenFabriek,
auteur van de bestseller *SuperFalen*

Ik heb veel boeken gelezen over spreken voor publiek. Dit boek van Anna is anders: het gaat niet alleen over hoe je je verhaal overbrengt en wat je vertelt, maar ook over jou als spreker en hoe je bijvoorbeeld dealt met onzekerheid. Of hoe je meer sprekersklussen krijgt, en bruikbare feedback. En uiteraard gaat het óók over de inhoud van je verhaal. Enorm nuttig en praktisch voor iedereen die spreekt en voor iedereen die dat vaker wil doen. Ik ga door het boek zelf in ieder geval aan de slag met mijn sprekers-skills!

Cynthia Schultz, Cynthia.nl en Structuurjunkie

Een heel goed (werk)boek voor iedereen die zichzelf écht verder wil ontwikkelen als spreker. Anna zet je op iedere pagina aan het denken. Ze legt iets uit en stelt daarna vragen, en dat is precies de sleutel tot succes. Het gaat erom dat je jezelf als spreker leert kennen en ontwikkelen. Dan ben je op je best. Anna is jouw deskundige en ervaren gids tijdens die zoektocht.

Roderik van Grieken, oprichter en directeur
Nederlands Debat Instituut

Dit boek combineert op een subtiele manier theorie met praktijk. Het is een concreet handboek dat iedereen die krachtiger wil pitchen en presenteren in zijn tas zou moeten hebben. In het logboekgedeelte kan je actief met je leerbehoefte aan de slag en na elk spreekmoment meteen reflectietijd inbouwen. Het mooiste daarbij is dat Anna je helpt om zo dicht mogelijk bij je authentieke spreekstijl te blijven.

**Femke de Jong-Capogna, teammanager internationaal ondernemen
Rijksdienst voor Ondernemend Nederland**

Met veel enthousiasme heb ik het boek *Krachtig pitchen & presenteren* gelezen! Allereerst leuk om te lezen hoe Anna zelf in het vak is gerold en daarnaast ben ik echt onder de indruk van hoe ze in heldere taal praktische tips geeft om een goede pitch of presentatie te kunnen geven. Wat ik ook fijn vind, is dat het boek vol staat met praktische oefeningen. Hierdoor ga je er ook daadwerkelijk zelf mee aan de slag. Daarnaast moedigt Anna je aan om authentiek te zijn. Ze leert je om je persoonlijkheid in je presentaties terug te laten komen. Dat maakt dit boek waardevol!

Chantal van der Moolen, tendermanager elk® groep

Als je als spreker wilt groeien, dan is een training een prachtig begin, zeker als Anna die geeft. Maar daarna begint het eigenlijk pas echt: zoek spreekmomenten op, experimenteer en evalueer. Gelukkig heb je met dit praktische doe-boek een no-nonsense methode om hier doelbewust stappen in te zetten. Veel plezier op je spreekreis, moedig voorwaarts!

Else van Nieuwkerk, hoofd ledeuzaken NLdigital



Dit boek moedigt aan om te experimenteren en je eigen stijl in pitchen en presenteren te verfijnen. Met een schat aan direct toepasbare werkmethoden kun je meteen aan de slag in de praktijk. Een waardevolle aanbeveling voor zowel beginnende als ervaren sprekers.

Daniel Steginga, managing director WorldStartup

Ik heb veel met Anna gewerkt in mijn programma's bij Startupbootcamp, waarin steeds tien tot twaalf internationale teams hun start-up met impact moesten presenteren. Anna coachte ze daarin en ik zag dat ze echt veel beter gingen pitchen en presenteren. Dit boek is een mooie aanvulling op wat Anna doet. Het is praktisch, handzaam en eerlijk.

Ernst Hoestra, CEO Erasmus Enterprise, Erasmus Universiteit

Krachtig pitchen & presenteren is onmisbaar voor iedereen die zijn spreekvaardigheid wil verbeteren. Met praktische inzichten en oefeningen biedt het boek een gestructureerde aanpak voor het ontwikkelen van spreekvaardigheid. Wat dit boek echt onderscheidt, is de praktische aanpak. Dit boek helpt je om een onvergetelijke indruk te maken op je publiek met je presentatie of pitch.

Eugene Lubbers, mede-oprichter en CEO Prêts

Van een boek met als titel *Krachtig pitchen & presenteren* verwacht je dat het krachtig en to the point is. Het heeft me niet teleurgesteld. Het boek is handzaam en korte hoofdstukken en theorie worden afgewisseld met ervaringen, voorbeelden en opdrachten, zodat de theorie tot leven komt. Anna geeft praktische adviezen en zorgt door de opzet en inhoud van het boek dat je zelf aan de slag gaat en je eigen stijl ontwikkelt. Zodat je uiteindelijk krachtig kan pitchen en presenteren, maar wel als jezelf. Ik blijf het boek zeker gebruiken!

**Jolijn Verzandvoort-Waterkamp, senior beleidsmedewerker
Ministerie van Financiën**





Eerste druk, oktober 2023

© 2023 Anna Heijker

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm en op enige wijze, zonder voorafgaande toestemming van de auteur.

ISBN: 978-90-83371009

NUR: 810

Auteur: Anna Heijker

Redactie en ontwerp: Tangram Studio

Corrector: Til Tekstwerk

Drukwerk: Grafistar

www.annaheijker.com

KRACHTIG PITCHEN & PRESENTEREN

25 strategieën om je
eigen spreekstijl verder
te ontwikkelen



Ga meteen
aan de slag!

Anna Heijker



Inhoudsopgave

Voorwoord	11
Inleiding	15
Voor je van start gaat	20
Deel 1 Jouw boodschap	25
1. Wat wil je bereiken tijdens jouw spreekmoment?	27
2. Welke stijl van voorbereiden past bij jou: uitschrijven of niet?	29
3. Hoe maak je luisteraars nieuwsgierig?	36
4. Hoe maak je je verhaal memorabel? (Denk aan de M&M's)	39
5. Zorg altijd voor een sterke call-to-action	41
6. Wil je interactie? En hoe?	43
7. Hoe kun je je verhaal gemakkelijker onthouden?	47
8. Je verhaal aanscherpen met hulp van anderen, hoe doe je dat het beste?	49
Deel 2 Jij als spreker	53
9. Waar valt bij jou de grootste winst te behalen?	55
10. Inzoomen op jouw overtuigingen over jezelf als spreker	63
11. De zakelijke box (hoe presenteren makkelijker wordt als je jezelf blijft)	66
12. Hoe raak je je publiek in het hart?	68
13. Hoe kun je omgaan met een kritisch gevoel tijdens je presentatie?	69
14. De schaal van borstklopperij en bescheidenheid	72
15. Warming-up: fysiek	74
16. Warming-up: mentaal	77

Deel 3 Groeien, elke keer dat je spreekt	81
17. Een persoonlijk doel stellen voor elke presentatie	83
18. Hoe krijg je betere feedback van je luisteraars?	84
19. 'Je beweegt te veel met je armen'	85
20. Je krijgt feedback van die belangrijke persoon: wat moet je ermee?	87
21. Je bent gevraagd als spreker, maar...	89
22. Hoe creëer je meer kansen om te spreken?	93
Deel 4 De omgeving waarin je spreekt	97
23. Wat stop je in je tas?	100
24. Wat kun je met de ruimte?	105
25. Hoe wil je geïntroduceerd worden?	107
Deel 5 Logboek voor al jouw spreekmomenten	109
Vorbereiding	
Structuur	
Evaluatie	
Bijlagen	211
Ik wil experimenteren met-lijst	212
Successenpagina	214
Dankwoord	218
Over de auteur	220

Voorwoord

Het is vrijdagochtend, vijf voor half elf. Ik sta in een volle Offerhauszaal in het Academiegebouw in Groningen. Als student-assistent moet ik ervoor zorgen dat 250 ouders van aankomende studenten een plek vinden en dat de lezing over huisvesting voor studenten op tijd begint.

De lezing is al over vijf minuten en ik zie nog geen spreker. Ik bel mijn collega die beneden bij de inschrijfbalies van het evenement staat en zeg: 'De spreker is er nog niet... Als hij niet komt, dan wil ik die lezing wel geven hoor.' Ze zegt dat ze gaat informeren en we hangen op. Vol adrenaline bereid ik me alvast voor. 'Oké, ik ga drie dingen vertellen. Hoe vind je een kamer? Mijn eigen ervaringen met hospiteren. En daarna: wat moet je allemaal regelen?' Mijn collega belt me terug en vertelt dat de spreker ziek in bed ligt. We vinden het allebei gek dat hij niet de moeite heeft genomen zich af te melden. 'Doe jij het maar, Anna', zegt ze.

Als ik een paar minuten later aan mijn verhaal begin, zeg ik alvast: 'Steekt u uw hand maar op als u een vraag heeft. Vragen beantwoorden vind ik hartstikke leuk, dus vragen mogen gewoon tussendoor.' Bijna meteen gaat er een hand omhoog. De vader van een aankomend student vraagt: 'We kwamen hier voor een presentatie van een expert van de Groninger Studentenbond. Wat missen we nu?' Ik antwoord: 'Bedankt voor uw vraag. Ik kan me voorstellen dat u dat wilt weten. En ik weet eigenlijk niet wat u mist, want ik heb de spreker nog nooit gezien. Maar wat heb ik u de komende dertig minuten te bieden? Ik ben ervaringsdeskundige!'

Iedereen lacht en het eerste applaus heb ik binnen. Gedurende een halfuur neem ik de ouders in de zaal mee in mijn eigen verhaal, en tussendoor deel ik tips.

Mijn collega's waren blij dat ik de lezing had overgenomen, en ik ook. Wat een kick gaf dit! Ik was nog maar 20, maar op dat moment wist ik dat ik op het podium wilde werken en anderen wilde helpen met het aanscherpen van hun presentatievaardigheden. Ik schreef er een scriptie over, ging reizen en belandde in Boekarest, waar ik mijn carrière als pitchcoach en dagvoorzitter begon. Die eerste vier jaar waren een groot avontuur, met veel uitproberen op het podium én als ondernemer. In 2016 kwam ik terug in Nederland, zonder (net)werk, en moest ik opnieuw flink aan de slag om kansen te creëren op het podium. Binnen twee jaar interviewde ik ministers, leidde ik grote managementtops en reisde ik naar onder andere Dubai, de Verenigde Staten en het Europees Parlement in Straatsburg om pitchtrainingen te verzorgen.

Die ochtend in de Offerhauszaal was een moment van bravoure. Nog steeds vind ik improviseren erg leuk en ik weet dat ik op mijn vaardigheden kan terugvallen. Ik ben ervan overtuigd dat spreken iets is wat je altijd verder kunt ontwikkelen: hoe beter je jezelf kent als spreker, hoe comfortabeler je op het podium staat. De zenuwen gaan nooit helemaal weg. Ik heb ze ook weleens, want elk spreekmoment brengt weer nieuwe uitdagingen met zich mee. Zo vond ik een College Tour van twee uur met John van den Heuvel harstikke spannend. Maar door vooraf goed met mezelf af te spreken wat ik met mijn kritische gedachten zou gaan doen, lukte het me om me op het podium zo rustig mogelijk te voelen.

Ik geloof dat iedereen *altijd* beter kan worden in spreken. Het mooie is dat je oneindig veel mogelijkheden hebt om je te ontwikkelen. Spreken tijdens een debat is anders dan tijdens een onderhandeling, en het voorzitten van een congres is anders dan het houden van een lang diepte-interview.

Het maakt niet uit hoeveel ervaring je hebt als spreker, met dit boek kun je je eigen ontwikkeling in spreken en presenteren gestructureerd bijhouden. Zo kun je steeds meer uitproberen en leer je je eigen stijl van voorbereiden en spreken steeds beter kennen. Je zult zien dat het (nóg) leuker wordt en je steeds meer durft!

Ik wens je heel veel uitprobeer- en spreekplezier!

Anna Heijker

Inleiding

Er komt een belangrijke pitch, presentatie of vergadering aan. Je wilt graag dat het op het moment zelf goed gaat. Hoe zou het zijn als je minder last van zenuwen zou hebben? Hoe zou het zijn als je helemaal kunt vertrouwen op jezelf en op je voorbereidingen? Als je het moment kunt zien als een mogelijkheid om weer iets nieuws uit te proberen en te groeien als spreker?

Dit boek helpt je om de spreekmomenten die jij in je werk krijgt zo goed mogelijk voor te bereiden en krachtiger te worden als spreker. Zo behaal je je professionele doelen sneller: een idee goed laten landen bij collega's of je manager, nieuwe klanten aantrekken, die promotie krijgen, die investering binnenhalen, effectiever netwerken en jezelf onderscheiden van anderen.

Jouw spreekmomenten

Of je nu een pitch voor je eigen team voorbereidt of een presentatie voor vierhonderd luisteraars, je kunt aan de slag met dit boek. Een spreekmoment is een moment dat voor jou belangrijk is en waarin jij je luisteraars – of het er nu twee of duizend zijn – goed wilt meenemen. Het kan ook een bijdrage aan een talkshow of panel zijn, of een keynote die jij gaat verzorgen.

In dit boek gebruik ik steeds het woord spreker. Jij bent de spreker, want jij bent aan het woord. Waar spreker staat zou je dus ook professional, specialist, talkshowgast, dagvoorzitter of iets anders kunnen lezen. Maar net wat jij passend vindt.

Jouw ontwikkeling

Elk spreekmoment kun je gebruiken om een betere spreker te worden. Je kunt je pitch- en presentatievaardigheden steeds verder aanscherpen door te blijven experimenteren, concrete feedback te vragen en doelen voor jezelf te stellen. In dit boek vind je 25 strategieën die je daarbij helpen.

In dit boek

Deel 1 van dit boek gaat over de boodschap die je over wilt brengen en de voorbereiding van je spreekmoment. In deel 2 leer je persoonlijke strategieën die specifiek te maken hebben met jou als spreker. Je krijgt (nog) meer grip op wat bij jou past, in de voorbereiding en tijdens de spreekmomenten zelf. In deel 3 ga je doelen stellen. Door doelen te stellen en op een gestructureerde manier feedback te vragen op jouw presentaties, groei je sneller als spreker. In deel 4 laat ik je zien hoe je invloed kunt uitoefenen op de omgeving waarin je spreekt, waardoor je je meer op je gemak zult voelen. Een voorbeeld hiervan is de inrichting van de ruimte: welke mogelijkheden zijn er qua opstelling en wat past goed bij het doel van jouw bijdrage? Deel 5 bestaat uit een logboek waarin je je voortgang als spreker per spreekmoment kunt bijhouden en monitoren. Krijg je feedback? Noteer die hier dan ook, zodat je elke keer meer uit je presentaties haalt.

Bepaal steeds zelf wat bij jou zou kunnen passen en wat je wilt uitproberen. Als een strategie of techniek werkt, kun je die blijven inzetten. Werkt het niet? Probeer iets anders. Door jezelf elke keer een klein beetje uit te dagen, word je steeds beter en wordt presenteren steeds leuker!

Hoe gebruik je dit boek?

Begin met het deel ‘Voor je van start gaat’. Zo zie je hoe je er nu voor staat en hoe je je wilt ontwikkelen als spreker. Daarna ga je echt aan de slag. Markeer wat je aanspreekt, schrijf je gedachten op en gebruik dit boek als verzamelpunt voor al je aantekeningen op het gebied van spreken. Dit boek is een gebruiksvoorwerp. Stop het in je tas, neem het mee en schrijf je ideeën erin op. Door de opdrachten in te vullen en na te denken over hoe de strategieën voor jou kunnen werken, haal je meer uit dit boek. Steeds als je iets gevonden hebt waar je mee wilt experimenteren, dan kun je dat op pagina 212 invullen in de ‘Ik wil experimenteren met-lijst’. Gebruik het boek als een naslagwerk van jouw ontwikkeling. Hoe leuk is het om over een tijdje terug te kijken en te zien wat je allemaal uitgeprobeerd en geleerd hebt?

Je hebt dit boek voor jezelf. Schrijf vooral op wat je zelf voelt of denkt, en niet wat je denkt te moeten opschrijven. Er is geen goed of fout. Het is bedoeld om uit te vogelen wat bij jou past, en dat op een gestructureerde manier bij te houden.

Een specifiek spreekmoment voorbereiden

Als je een spreekmoment hebt dat je wilt voorbereiden, dan ga je meteen naar het logboek – deel 5 van dit boek. Daar help ik je om je optimaal voor te bereiden op jouw pitch, presentatie of bijdrage aan een vergadering. Je wordt aan het denken gezet over wat je precies wilt bereiken tijdens het spreekmoment en je bedenkt voor jezelf welk persoonlijk doel je voor die presentatie gaat stellen. De strategieën en opdrachten uit de eerste vier delen kun je gebruiken bij het bepalen van je persoonlijke doelen als spreker.

Wat is het verschil tussen een pitch en een presentatie?

Inhoud

Bij een pitch wil je je luisteraars enthousiasmeren voor jouw idee, voor jouw product of dienst, voor een samenwerking of voor iets anders. Je wilt hen nieuwsgierig maken en ervan overtuigen dat jij iets interessants in handen hebt, waar zij ook voordeel bij kunnen hebben. Wat hebben je luisteraars aan jouw product of dienst? Wat hebben zij eraan om jou aan te nemen voor de baan? Wat gaat het idee dat jij hebt hun opleveren?

Je wilt ook altijd dat jouw pitch aanzet tot vervolgstappen, bijvoorbeeld een gesprek met je manager over je idee, of een vervolgspraak om meer te vertellen aan de potentiële klant of investeerder. Of misschien wil je dat je publiek zich aanmeldt voor een evenement, je product of dienst probeert of met je linkt op LinkedIn. Om ervoor te zorgen dat er iets gebeurt, eindig je je pitch dus altijd met een call-to-action, een oproep tot actie. Dat is een heel duidelijk voorstel voor een mogelijke vervolgstap. In hoofdstuk 5 lees je meer over hoe je tot een sterke call-to-action komt.

Bij een presentatie gaat het om het overbrengen van informatie. Een presentatie hoeft niet te eindigen met een call-to-action. Na jouw bijdrage zijn je luisteraars geïnformeerd of overtuigd. En afhankelijk van wat jij wilt, kunnen ze je nog vragen stellen of kunnen jullie met elkaar in gesprek. In hoofdstuk 6 leer je meer over hoe je interactiemomenten het beste kunt managen.

Tijd

Tijd is vaak een belangrijk aspect bij een pitch. Je wilt iets gedaan krijgen bij iemand die deuren voor jou kan openen. Vaak zijn dit mensen met volle agenda's. Je moet jezelf daarom in korte tijd op een succesvolle manier aan een potentiële werkgever, klant, partner of investeerder presenteren en krijgt vaak maar één, drie of vijf minuten om te vertellen wie je bent, wat je te bieden hebt of wat je idee is. Natuurlijk kan een pitch ook langer duren. Bij aanbestedingspitches bijvoorbeeld wordt vaak gevraagd om een pitch van twintig minuten of zelfs drie kwartier.

Bij een presentatie hangt het er natuurlijk van af hoeveel tijd er op de agenda staat voor jouw presentatie en wat je hebt afgesproken. Maar het element tijd zal vaker ter sprake komen als het om een pitch gaat.

In dit boek

Het maakt in dit boek niet uit of jij aan een pitch, presentatie, bijdrage aan een vergadering of ander spreekmoment werkt. Je kunt al deze momenten uitwerken in het logboek en je kunt steeds een andere strategie kiezen om uit te proberen.

Voor je van start gaat

Vul eerst onderstaande vragen in. Zo krijg je goed in beeld hoe je er nu voor staat en hoe je je wilt ontwikkelen als spreker.

Wie vind jij goede sprekers? Waarom?

Denk niet alleen aan bekende sprekers, maar ook aan sprekers uit je eigen netwerk.

Wat kun je leren van deze sprekers?

Wanneer vinden jouw spreekmomenten vooral plaats?

Denk hier even goed over na. Zijn het pitches, presentaties of bijdragen aan vergaderingen? Denk ook aan sollicitatiegesprekken, netwerkborrels, webinars, talkshows en panels. Word je meestal gevraagd voor deze momenten of creëer je ze zelf?

Wat zijn jouw kwaliteiten als spreker?

Noem in ieder geval twee dingen. Denk er niet te lang over na, schrijf op wat er in je opkomt. We zijn vooral geneigd om snel verbeterpunten te noemen, maar in dit boek gaan we juist focussen op wat je al kunt en deze kwaliteiten nog beter benutten.

Vraag aan twee mensen die jou goed kennen en die je regelmatig zien spreken om twee van jouw kwaliteiten te noemen:

Naam: _____

1. _____

2. _____

Naam: _____

1. _____

2. _____

Waar wil je aan werken?

Denk hier even over na. Misschien zijn er specifieke dingen waar je aan wilt werken. Het antwoord kan ook zijn dat je openstaat voor alles en gewoon wilt experimenteren.

Ben je tevreden over het aantal spreekmomenten dat je nu hebt?

Ja → Oké, top! Ga dan verder in deel 1, dan gaan we aan de slag!

Nee → Maak de opdracht hieronder.

Stel dat alles mogelijk is. Dat je elk mogelijk podium zou kunnen beklimmen en wie je maar wilt zou kunnen uitnodigen. Wat zou jij graag willen doen of bereiken op het gebied van spreken? En wie wil je in de zaal hebben?

Neem tien minuten en schrijf alles op. Let op: lees niet terug tijdens het schrijven. Zo voorkom je dat je wat je hebt opgeschreven meteen gaat beoordelen. Schrijf vooral door!

Meer
ruimte op
de volgende
pagina



Deel 1

Jouw boodschap

Als je de vraag krijgt om een idee te pitchen of om een presentatie te geven, begin je vaak bij de boodschap.

Wat ga ik zeggen?

→ In dit deel vertel ik je hoe je je verhaal goed voorbereidt, zodat je goed beslagen ten ijs komt, en laat ik je zien hoe je ervoor zorgt dat je luisteraars van begin tot eind geboeid blijven. Ook leer je meer over jouw voorkeursstijl voor het voorbereiden van een spreekmoment. Dat gaat je veel tijd besparen en je zult je comfortabeler voelen als je presenteert.

1. Wat wil je bereiken tijdens jouw spreekmoment?

Veel van mijn trainingsdeelnemers openen PowerPoint als ze beginnen aan een presentatie. Of ze schrijven wat inhoudelijke ideeën op en gaan van start. Als ik dan vraag ‘Wat wil je bereiken tijdens jouw presentatie?’ is de reactie bijna altijd: ‘Goede vraag!’ Terwijl deze vraag juist een mooi startpunt is en je later in het proces veel tijd gaat schelen. En eigenlijk komt daar nog een stap voor: bedenk goed wie jouw luisteraars zijn. Wie zitten er in de zaal? Wie zijn er aanwezig bij de vergadering? Wat weten ze al? Waar zijn ze nieuwsgierig naar? En misschien: wie beslist er?

Als je goed in kaart hebt gebracht hoe je doelgroep eruitziet, bedenk dan wat je bij deze doelgroep wilt bereiken met je verhaal. Er zijn vier algemene doelen die je zou kunnen hebben:

- ◆ Informeren
- ◆ Inspireren
- ◆ Overtuigen
- ◆ Entertainen

In een zakelijke setting zul je vaak willen informeren of overtuigen.

Informeren is het overbrengen van informatie: na jouw presentatie weet het publiek X, Y en Z. Of je wilt je collega's, je manager, partners of klanten overtuigen van een idee. Inspireren kan ook, dat betekent dat je een idee wilt meegeven aan je luisteraars. Iets wat ze aan het denken zet of ze misschien iets laat doen. Puur entertainen zal minder vaak voorkomen, dat is meer iets wat podiumkunstenars (cabaretiers, acteurs, goochelaars, etc.)

doen. Een gepaste grap in jouw presentatie is natuurlijk prima als dat past bij de sfeer en het doel dat je voor ogen hebt.

Naast dit algemene doel kun je een specifiek doel beschrijven voor jouw presentatie. Vul daarom elke keer dat je een presentatie voorbereidt de volgende zin aan.

Na mijn presentatie weet/doet/denkt/voelt de luisteraar:

- ◆ _____

- ◆ _____

- ◆ _____

Als je dit denkwerk vooraf doet, kun je daarna gemakkelijker bepalen wat in je verhaal past en welke visuele ondersteuning je nodig hebt.



Achter in dit boek vind je een logboek. Daarin kun je jouw volgende spreekmoment stap voor stap voorbereiden. Ook vul je in wat het doel is van je bijdrage.

2. Welke stijl van voorbereiden past bij jou: uitschrijven of niet?

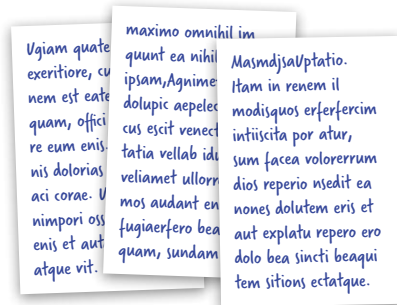
Ik krijg vaak de vraag: moet je een presentatie nu uitschrijven, of juist niet? Het antwoord daarop: dat verschilt per persoon en hangt af van jouw natuurlijke stijl van voorbereiden en presenteren. Er zijn twee stijlen: de performancestijl en de communicatieve stijl. Daarnaast is er een aantal tussenvarianten. Beide stijlen en alle varianten zijn goed. Het gaat er vooral om dat je weet wat voor jou goed werkt. Eerst beschrijf ik de twee stijlen:

Performancestijl

Aan de ene kant heb je de performancestijl. Bij deze stijl van presenteren is elk woord belangrijk, de tekst wordt daarom volledig uitgeschreven. Zinnen moeten mooi zijn, met misschien wat stijlfiguren erin. Sprekers met een voorkeur voor deze stijl nemen van tevoren veel tijd om na te denken over de exacte woorden. Een bekend voorbeeld is Barack Obama. Bij zijn speeches gebruikt hij vaak een autocue, om de tekst precies over te kunnen brengen zoals hij en zijn speechschrijvers vooraf hebben bedacht.

In de praktijk heb je waarschijnlijk geen beschikking over een autocue, dus zul je de tekst uit je hoofd moeten leren. Natuurlijk kun je de tekst erbij houden, maar vaak focus je dan stiekem toch te veel op je tekst en te weinig op je luisteraar.

Schematisch ziet de performancestijl er zo uit:



Bij de performancestijl schrijf je het hele verhaal woord voor woord uit. Je weet dus precies wat je gaat zeggen en je kunt mooie zinnen uitdenken en opschrijven.

Voordelen:

- + Je kunt vooraf over elk woord nadenken.
- + Je kunt alle belangrijke feiten of gebeurtenissen heel precies verwoorden, waardoor de performancestijl perfect is voor speeches: bruiloften, uitvaarten, jubilea.
- + Met een autocue kun je je verhaal precies zo overbrengen als vooraf bedacht.
- + Als je teksten uit je hoofd kunt leren, is deze stijl gemakkelijk uit te voeren.

Nadelen:

- Als je een vooraf bedacht woord vergeet, kun je van slag raken.
- Je moet veel onthouden als je geen autocue hebt of het papier er niet bij wilt houden.
- Je hebt geen of minder ruimte voor improvisatie.

Communicatieve stijl

Aan de andere kant heb je de communicatieve stijl. Als deze stijl je voorkeur heeft, dan bereid je je presentatie liever voor met steekwoorden. Zo ga ik openen, in het middenstuk heb ik het over A, B en C en daarna volgt het slot.

Bij deze stijl gaat het erom dat de luisteraars na jouw presentatie A, B en C hebben gehoord en onthouden. Het gaat hierbij echt om de inhoud en minder om mooie zinnen. Het maakt minder uit met welke woorden je de boodschap precies overbrengt, als de boodschap maar duidelijk overkomt.

Schematisch ziet de communicatieve stijl er zo uit:

Opening
A. [steekwoord]
B. [steekwoord]
C. [steekwoord]
Afsluiting

Voordelen:

- + Je hoeft maar een paar steekwoorden te onthouden.
- + Je kunt spontaner presenteren.
- + Je kunt de communicatieve stijl goed inzetten als je weinig voorbereidingstijd hebt.
- + Je kunt jezelf gemakkelijker op koers houden. Voor sprekers die van zichzelf weten dat ze langer van stof zijn: nadat je hoofdpunt A hebt overgebracht, weet je dat je door kunt naar B. Hou de tijd hierbij ook een beetje in de gaten.

Nadelen:

- Als je te kort voorbereidt, zou het kunnen dat je op het moment zelf nog veel denktijd nodig hebt, wat tot ehs en uhms kan leiden.
- De communicatieve stijl is minder geschikt voor emotionelere momenten, waarbij elk woord uitmaakt.

Tussenvarianten

Je kunt je tekst ook eerst uitschrijven (performancestijl) en daarna omzetten in steekwoorden (communicatieve stijl). Of je kunt de belangrijkste woorden onderstrepen in je uitgeschreven verhaal. Alle variaties zijn goed natuurlijk, het gaat er vooral om dat je uitvogelt wat het beste bij je past.

Welke stijl heb jij?

Het is nuttig om eens stil te staan bij wat jouw natuurlijke stijl is. Je kunt zo je eigen manier van voorbereiden verder aanscherpen. Ook kun je beter vasthouden aan je eigen stijl als iemand je probeert te overtuigen om het anders te doen. Zeker als er veel belang is bij een presentatie, kan er ineens een collega om de hoek komen die zegt: 'Is het niet beter om het toch helemaal uit te schrijven?' Door de zenuwen doe je dit misschien, en dan gaat het op het moment zelf helemaal fout. Mijn advies is daarom: hou vast aan jouw natuurlijke stijl!

Op pagina 34 vind je opdrachten die je helpen nog meer zicht te krijgen op je eigen stijl.



Anna: 'Zelf heb ik voor heel veel spreekmomenten een voorkeur voor de communicatieve stijl. Voor dagvoorzitterschappen, presentaties en lezingen bedenk ik wat mijn boodschap gaat zijn en die schrijf ik in steekwoorden op. Als ik gevraagd word voor een bruiloftsspeech, dan vind ik het heel belangrijk dat elk woord doordacht is. Bij zulke spreekmomenten – dus de echte toespraken – ga ik voor de performancestijl en dan hou ik mijn papier er ook bij. Ik zorg er natuurlijk wel voor dat het in een mooie map zit en het er professioneel uitziet.'

Denk terug aan alle pitches en zakelijke presentaties die je hebt gegeven. Hoe heb je de voorbereiding aangepakt? Welke stijl van voorbereiden heeft jouw voorkeur?

Heb je ook weleens gesproken bij privéaangelegenheden, zoals bij een bruiloft, uitvaart, jubileum, afstudeerfeest of verjaardag? Hoe heb je je toen voorbereid?

3. Hoe maak je luisteraars nieuwsgierig?

Zeker om grotere doelen te bereiken, zoals wanneer je een investering of een nieuwe klant wilt binnenhalen of een nieuwe baan zoekt, is het belangrijk om luisteraars nieuwsgierig te maken. Zodat ze verder willen praten, alvast bedenken hoe jouw idee voor hen zou kunnen werken en vragen in hun hoofd hebben om aan jou te stellen. Hier volgt een aantal manieren die je kunt uitproberen:

Nieuwsgierig maken met woorden

Zorg ervoor dat er haakjes in je verhaal zitten: woorden waar luisteraars nieuwsgierig van worden. Je hoeft dan niet alles uit te leggen, want als je té compleet bent, dan heeft de luisteraar achteraf geen vragen meer. Dan is het vervolgesprek dus al afgelopen voordat het is begonnen.

We kennen het allemaal, het saaie voorstelrondje. Dat is het perfecte moment om te kijken hoe je mensen nieuwsgierig kunt maken. In plaats van ‘Ik ben Peter, ik ben 50 en heb twee kinderen’ kun je zeggen: ‘Ik ben Peter en ik vind het heel leuk om met mijn dochter en zoon te gaan kitesurfen.’ Mensen worden dan misschien nieuwsgierig naar waar jullie dat doen en kunnen vragen stellen over dit onderwerp.

Om dezelfde reden kun je je functietitel beter vervangen door een beschrijving van wat je doet. In plaats van ‘Ik ben belastingadviseur’ (waarbij mensen toch al snel aan blauwe enveloppen denken) kun je bijvoorbeeld zeggen: ‘Ik help ondernemers om hun bedrijfsstructuur te optimaliseren’ of ‘Ik maak het makkelijk om je aangifte inkomstenbelasting te doen’.

En in plaats van ‘Ik werk bij de gemeente’: ‘Ik help evenementorganisatoren om de juiste vergunningen te krijgen en hun evenementen veilig te organiseren.’ (Als je op de afdeling vergunningen werkt natuurlijk.)

Je leeftijd kun je sowieso weglaten in zo’n voorstelronde. Want wat voegt die nu echt toe voor de luisteraar? Ik ken meer voorbeelden waarbij het noemen van de leeftijd *tegen* iemand werkte dan voor. Zo had ik een young professional in mijn training die zei: ‘Ik ben Julia, 27 en operationeel manager bij organisatie X.’ Ze had snel carrière weten te maken, maar toch werd ze altijd onderschat. Ik heb haar aangeraden haar leeftijd voortaan weg te laten en haar werk te beschrijven: ‘Ik ben Julia en met veel plezier stuur ik een team van dertig professionals in de zorg aan.’ Nadat ze dat ging inzetten, riep haar leeftijd veel minder vragen op bij de luisteraar – en had ze het gevoel vaker voor vol te worden aangezien.

Denk voor jezelf eens na over wat je kunt zeggen als mensen je vragen wat je doet.

Wil je effectiever pitchen, presenteren of meepraten tijdens vergaderingen? Door steeds een doel te stellen en veel uit te proberen, leer je jouw stijl van voorbereiden en spreken steeds beter kennen.

Of je nu wekelijks voor een groep staat of nog weinig ervaring hebt, met dit werkboek kun je je ontwikkeling op gestructureerde wijze bijhouden. De 25 strategieën die aan bod komen bieden inspiratie voor jouw volgende spreekmomenten, zodat je ontdekt wat bij jou past.

ALS JE AAN DE SLAG GAAT MET DIT (WERK)BOEK:

- ◆ leer je 25 strategieën die je meteen kunt toepassen in de praktijk
- ◆ krijg je meer zicht op je eigen spreekstijl en hoe je je kwaliteiten kunt inzetten
- ◆ kun je je voortgang als spreker op gestructureerde wijze bijhouden
- ◆ heb je een plan van aanpak voor je volgende pitch of presentatie
- ◆ zul je je zelfverzekerder voelen als je pitcht of presenteert

Bereik je professionele doelen sneller en krijg (nog) meer plezier in pitchen en presenteren!



Anna Heijker trainde de afgelopen tien jaar meer dan 1.500 start-ups en 15.000 professionals, onder andere bij Tesla, Rabobank, Startupbootcamp, de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, UWV en de Europese Commissie, en reisde daarvoor onder meer af naar de Verenigde Staten, Dubai en Egypte. Daarnaast leidt Anna als dagvoorzitter wekelijks bijeenkomsten in goede banen en interviewt ze uiteenlopende mensen over hun werk: van ministers tot timmerlieden, van CEO's tot AI-deskundigen.



WWW.ANNAHEIJKER.COM