

UPLIFTERS ACADEMY



Worksheet

- Presenteren Ondanks Angst -

Naam:

Datum:

Module 1. Mentaal

Call to Actions

Beschrijf welke energie jij op het podium wilt uitstralen. Welke ankergedachtes horen daarbij? Hoe ziet de beste versie van jezelf eruit? Wat heb je geleerd over jezelf tijdens deze module?

De energie die ik wil uitstralen op het podium is:

.....

.....

.....

.....

De ankergedachte die daarbij horen zijn:

.....

.....

.....

.....

Hoe zit de beste versie van jezelf eruit?

.....

.....

.....

.....

Challenge module 1:

Maak een korte video van jezelf waarin je tegen jezelf zegt tot wat voor presentator/presentatrice jij wilt doorgroeien. Vertel je doel en hoe je dat wilt bereiken. Bewaar dit filmpje en kijk hem over een periode terug. Bijvoorbeeld over 6 maanden of over een jaar.

Gebruik dit filmpje om te zien hoe ver jij bent gegroeid en of jij je doelen m.b.t. presenteren hebt bereikt. Het is niet makkelijk om dit tegen jezelf te zeggen en het op te nemen. Zo treed je uit je comfortzone en confronteer je jezelf met doelen die je voor jezelf hebt gesteld.

Daarnaast is het gewoon leuk om jezelf terug te zien op beeld en om je eigen stem terug te horen. Deze klinkt namelijk heel anders op beeld dan wanneer je je eigen stem hoort wanneer je tegen iemand praat.

En, misschien bewaar je dit filmpje zelfs zo lang dat je kids of kleinkids het terug kunnen zien. Hoe leuk is dat?

Module 2. Lichamelijk

Call to Actions

Beschrijf welke houding je bij welke presentatie wilt aannemen. Welke stemvolume hoort bij de setting? Welke dramatiek ga je toepassen? Wat heb je geleerd over jezelf tijdens deze module?

De houding die ik per moment wil aannemen is:

.....

.....

.....

.....

Het stemvolume die bij elke houding hoort is:

.....

.....

.....

.....

De dramatiek die ik daarbij ga toepassen is:

.....

.....

.....

.....

Challenge module 2:

Ga voor de spiegel staan. Maak je rug bol, doe je schouders naar voren, je kin omlaag en trek een sip gezicht. Houd dit 5 seconde aan.

Doe nu precies het tegenovergesteld. Maak je rug hol, doe je schouders naar achter, je kin omhoog en geef jezelf een glimlach. Hoe voel je je?

Dit is geen hogere wiskunde maar de uitkomst is wel magisch. Je voelt je namelijk direct een stuk zelfverzekerder als je een zelfverzekerde houding aanneemt. Dit zit niet alleen in je hoofd. Het is ook wetenschappelijk bewezen.

Want als je een zelfverzekerde houding aanneemt stijgt je testosteron in je lichaam (je zelfvertrouwen) en daalt je cortisol (je stress en onzekerheid). Het mooie hieraan is dat het altijd werkt, ook als je niet direct een aanleiding hebt om je zelfverzekerder te voelen.

Dus onthoudt dit trucje en pas hem toe!

Module 3. Praktisch

Call to Actions

Beschrijf in welke kleding jij je het prettigst voelt. Schrijf op hoe jij je presentatie/talk wilt openen en sluiten. Beschrijf wat voor muziek jou in een positieve mindset brengt.

Ik voel mij het prettigst in:

.....

.....

.....

.....

Een presentatie/talk ga ik openen en sluiten met:

.....

.....

.....

.....

Muziek die mij in een positieve mindset brengt is:

.....

.....

.....

.....

Challenge module 3:

Binnenkort heb je een presentatie en je wilt natuurlijk niet dat mensen niet geboeid blijven of afhaken omdat het te lang duurt. Oefen je presentatie daarom thuis, neem hem op en kijk hoe lang hij duurt.

Duurt je presentatie langer dan 18 minuten? Zo ja, dan duurt hij eigenlijk te lang. Volgens de TED Talk theorie mag een presentatie niet langer duren dan 18 minuten, omdat de spanningsboog van mensen niet langer dan 18 minuten is.

Dus zit je over de 18 min, denk dan na over hoe jij je presentatie korter en krachtiger kunt maken. Welke elementen kunnen eruit? Welke onderwerpen kun je bondiger maken?

Dit zal je tevens verlichten en beter voorbereiden voor je echte presentatie!

Daarnaast leer je jezelf om kort en bondig te spreken. Snel tot de kern van je verhaal komen is namelijk key.

Module 4. Vorm

Call to Actions

Beschrijf welke vormen van interactie jij wilt toepassen. Bedenk welke beleving jij mensen wilt meegeven. Denk na over welke anekdotes jij kunt vertellen.

Om interactie te creëren kan ik:

.....

.....

.....

.....

De beleving die ik mensen wil meegeven is:

.....

.....

.....

.....

De anekdotes die ik kan vertellen zijn:

.....

.....

.....

.....

Challenge module 4:

Kan je ook genieten van het luisteren naar een goed verhaal? Vast wel! Want bij het horen van een goed verhaal maakt je brein het stofje 'oxytocine' aan. Oxytocine vergroot het gevoel van binding en empathie bij diegene die luistert.

Daarom is het vertellen van verhalen zo belangrijk tijdens een presentatie. Er zijn trucjes om het vertellen van een verhaal boeiender te maken. Namelijk; door het toepassen van stiltes! En daar moet je mee oefenen.

Dus, mocht je binnenkort een verhaal of anekdote vertellen aan een vriend of vriendin op werk of tijdens een overleg, houd zo nu en dan even een goede stilte!

Hier wek je spanning mee op en zorg je ervoor dat mensen met meer plezier naar je verhaal luisteren.

En juist dat is zo krachtig als je dat kunt tijdens een presentatie. Dus oefen er mee!

Nawoord

Topper, ik wil je nogmaals bedanken voor het volgen van deze workshop. Ik wil echt benadrukken dat je trots op jezelf mag zijn dat je investeert in je persoonlijke ontwikkeling.

Ik weet dat presenteren voor publiek eng kan zijn. Want geloof me, ik vind presenteren voor groepen nog steeds spannend. Maar ik doe het toch, omdat ik wil doorgroeien! Net als jij.

Ik hoop oprecht dat deze workshop jou heeft geholpen. Maar mocht je in de toekomst meer hulp nodig hebben bij een specifieke presentatie, of bij het verder ontwikkelen van je skills, schroom dan niet om mij te benaderen.

Tot slot; bewaar deze worksheet! Het is namelijk superleuk om alles wat je hebt opgeschreven over een jaartje terug te lezen. Je zult zien dat je dan veel verder bent dan waar je nu bent.

Blijf sterk.

Karim Hashem