

PRESENTEREN VOOR DE WCS

S. Veenendaal *

Dit artikel gaat over presenteren. Maar wat is presenteren nu precies? En hoe kun je als gespecialiseerd wondverpleegkundige een goede presentatie houden? Wat vindt men een goede presentatie?

Om te beginnen zijn er verschillende “definities” van presenteren:

- Aanbieden: “Mag ik u een snoepje’ presenteren”;
- Het inleiden of leiden van een programma: “Het journaal wordt gepresenteerd door.....”;
- Laten zien wie je bent: “Hij presenteert zich als....”;
- Voorstellen / aankondigen: “Ik presenteer u.....”;
- De eigen visie / mening of ideeën helder en zo mogelijk boeiend of enthousiasmerend overbrengen op anderen;
- Gedachten / standpunten op verschillende niveau’s helder weten te formuleren en over te dragen aan een groep en daarbij gebruik maken van terzake doende middelen.

De laatste twee hebben te maken met dit artikel en de vragen die we gesteld hebben. Het publiek wat je hebt tijdens een presentatie bestaat altijd uit een gemengd gezelschap. Logisch, zullen jullie denken, dat is toch altijd zo? Dat klopt, maar dan heb ik het nu niet over de verschillende doelgroepen die bij jullie in de zaal zitten, zoals dokterassistenten, verpleegkundigen, verzorgenden en mensen uit de farmaceutische industrie.

Ik bedoel daarmee dat er altijd voorkeursystemen zijn waarmee mensen informatie oppakken, dit geldt dus ook voor je toehoorders. Je kunt onderscheid maken in drie groepen:

- Visueel ingesteld (zien, beeld);
- Auditief tonaal ingesteld (horen, geluid);
- Kinesthetisch ingesteld (voelen, stemming, aanraken, bewegen).

Al deze mensen zitten bij jullie in de zaal, en de bedoeling is om ze allemaal te boeien. De visueel ingestelde

mensen zullen heel blij zijn met een powerpointpresentatie, terwijl de mensen die auditief ingesteld zijn veel meer baat hebben bij het gebruik en de intonatie van je stem. De kinesthetische mensen bereik je meer door iets te laten doen, dus opdrachten in groepjes.

Het is namelijk gebleken dat we slechts beperkt onthouden:

(bron: www.leren.nl)
 10% van wat we lezen,
 20% van wat we horen,
 30% van wat we zien,
 50% van wat we zien en horen,
 70% van waar we over gesproken en gediscussieerd hebben,
 80% van wat we persoonlijk ervaren hebben,
 95% van wat we uitleggen aan anderen.

Als je dit zo ziet begrijp je dat het veel waardevoller is en meer leerrendement geeft om ook daadwerkelijk aan de slag te gaan. Nu is dat niet altijd even makkelijk. Maar mogelijk is het dat wel als je er creatief mee omgaat, b.v. als je een hele grote zaal hebt met veel mensen en je laat de toehoorders in groepjes van 2 (met degene die links van ze zit) over iets discussiëren. Daarna koppel je de uitkomsten terug in de grote groep. Je kunt dat doen door drie antwoordsmogelijkheden te geven en mensen vingers op te laten steken bij het antwoord wat men het beste vindt.

Om een boeiende presentatie te houden moet je met een aantal zaken rekening houden.

- Grootte van de groep (mensen dichtbij of verder weg);
- Kennis van de doelgroep (wie zijn het, welke ervaring heeft men);
- Het gebruik van de ruimte (indeling van tafels en stoelen);

- Het gebruik van visuele hulpmiddelen (powerpoint / dvd / flip-over).

Daarnaast zijn er ook nog zaken waar je als spreker persoonlijk rekening mee dient te houden:

- Lichaamshouding (armen over elkaar, handen in de zakken, handen op de rug);
- Lichaamstaal (gezichtsuitdrukking, ondersteunende gebaren);
- Oogcontact (rondkijken, contact met meerdere mensen);
- Stemgebruik (intonatie, volume);
- Betrekken van het publiek (actief: het stellen van vragen, passief: het laten stellen van vragen, het starten van een discussie, geleide fantasie).

Een belangrijke vraag is altijd: “Hoe kan ik de aandacht van het publiek vasthouden tijdens mijn presentatie?” Als je als spreker met bovenstaande aandachtspunten rekening houdt dan zal dat voor een groot deel al goed komen. Maar er zijn altijd nog tips om het nog boeiender te maken. Is het onderwerp boeiend en interessant voor de doelgroep? Het eigen enthousiasme en het geven van praktijkvoorbeelden maken het geheel nog interessanter.

Wat ook altijd goed werkt is een ludieke actie zoals:

- Een verhaal vertellen tot een bepaald punt.....en de ontknoping later onthullen;
- Een voorwerp op tafel leggen wat niets met de presentatie te maken heeft.....en daar later op terug komen;
- Een leuke anekdote;
- Een grapje;
- Een deelnemer (liefst bij naam) heel bewust aanspreken met een vraag;
- Naar voren lopen met een voor-

werp waar je iets over gaat vertellen.

Als je gebruik maakt van visuele hulpmiddelen zoals een powerpoint-presentatie of dvd, is het altijd van belang dat je van tevoren de apparatuur test. Voor jezelf is het heel vervelend als de apparatuur niet werkt maar voor de toehoorders ook. Je kunt beter vijf minuten later beginnen dat alles werkt dan dat je begint en het blijkt niet te werken. De aandacht van je toehoorders verslapt dan al snel.

Als je een dvd laat zien, zorg er dan voor dat het daadwerkelijk bijdraagt aan de presentatie. Het materiaal moet actueel zijn en van goede kwaliteit. Een dvd waarvan de beeld- of geluidskwaliteit slecht is, of die ver-

ouderde informatie laat zien, breekt je presentatie alleen af en voegt niets toe. Koppel altijd na afloop van de vertoonde informatie terug naar de toehoorders. Stel vragen en geef ruimte om te reageren.

Bij het gebruik van een powerpoint-presentatie is het de bedoeling dat de grote lijnen van het verhaal mee te lezen zijn. Het is dus niet de bedoeling dat er hele lappen tekst op staan. Dit leidt namelijk de toehoorders af. Ze gaan lezen en luisteren niet meer naar je verhaal. Als je toelichting geeft aan de toehoorders terwijl je punten aanwijst op het grote scherm, zorg er dan altijd voor dat je niet met je rug naar de mensen gaat staan. Ook praten terwijl je zelf naar het scherm kijkt, geeft verlies van de boodschap. Een powerpointpresen-

tatie kan je presentatie verlevendigen, maar dat is afhankelijk van het gebruik. Als je blijft zitten is het minder boeiend dan wanneer je staat en in beweging blijft. In een powerpointpresentatie kunnen ook foto's of illustraties verwerkt worden. Dit maakt het boeiender dan alleen maar tekst.

Een presentatie is naar mijn idee geslaagd als het met enthousiasme en kennis van zaken wordt gebracht, de informatie (inhoud) waardevol is voor de toehoorders en zij met een goed gevoel de zaal verlaten.

*** Sandy Veenendaal is eigenaar van Save Onderwijsburo**

t: 06 22025262

e: saveonderwijsburo@xs4all.nl

i: www.saveonderwijsburo.nl