

Recept voor een Praatje. Elk Praatje.

Een 10 minuten (voorkeur) tot max. 30 minuten praatje wordt gehouden door een **spreker** voor een **publiek** met als doel dat er een boodschap wordt **overgedragen**. Wil de boodschap overkomen, dan moet het hart van het publiek worden bereikt, oftewel de emoties, want alleen dan kan de boodschap beklijven en wordt de boodschap later herinnerd.

Het publiek moet dus centraal staan. Als we dat in schema zetten dan is de taak van de spreker diverse transformatieprocessen:

		Taak spreker	
Hoe is de staat van het publiek m.b.t. je onderwerp in	Niveau publiek vóór je praatje	Transformatie	Gewenste staat van het Publiek ná je praatje
Qua Kennis	Onwetend	Kennisupdate	Wetend
Qua Geloof in belang onderwerp	Gemiddeld sceptisch	Overtuigen, doen inzien dat de over te dragen kennis zinvol is	Overtuigd
Qua Emotie	Niet bijster nieuwsgierig	Enthousiasme kweken	Enthousiast
Qua Praktijk, doen	Ze doen het niet	Gedragsverandering bewerkstelligen, oefening	Ze doen het wel

Het zijn uiteraard glijdende schalen in onwetendheid, scepticisme, nieuwsgierigheid, en praktisch kunnen uitvoeren. De spreker moet deze niveaus inschatten en zich hieraan aanpassen. De spreker moet zich ook aanpassen aan de mate van leergierigheid (per individu verschillend) en het opnemend vermogen van het publiek (meestal gebonden aan leeftijd en kennisniveau vooraf), welke vermogens op zich niet echt beïnvloedbaar zijn, maar waarmee de spreker wel rekening moet houden wil er iets van zijn betoog overkomen.

De meeste praatjes beginnen met de introductie van de spreker (dat is boring en meestal overbodig) en werken dan het transformatieproces van boven naar beneden af (more boring). Ook niet erg effectief, want tegen het punt dat de spreker enthousiast kan worden voor zijn onderwerp is hij het publiek al lang kwijt. Immers, het publiek (althans minstens een deel daarvan) is na 1 á 2 minuten al op zijn telefoon te pingelen. Effectiever is daarom het emotieaspect naar voren te halen. Hoe doe je dat?

Bekijken we de tijdlijn van een praatje, dan bestaat dat meestal uit een Opening, Kern betoog, en een Afsluiting.

De transformatieprocessen zijn dan in het praatje in de tijd beter als volgt te plaatsen:

Opening, de intro	Emotie, nieuwsgierigheid opwekken	Een kort verhaal. Kan zijn: - Een persoonlijke belevenis (dit heeft altijd de voorkeur) - Een analogie - Een metafoor of een pakkend voorbeeld - Een schokkende statistiek - Een verrassende vraag aan het publiek
		Dank voor jullie aanwezigheid om naar dit praatje te willen luisteren
		Pas dan een eventuele Introductie van jezelf (en alleen als dat nodig is)
		De zin van het onderwerp voor je publiek duidelijk maken
		Daarna eventueel waarom jij de aangewezen persoon bent om het kennisvlak over te dragen (wederom alleen als dat nodig is, bijv. als het publiek je niet kent of je verband met het onderwerp niet kent)
Kern betoog	Kennisupdate, oefening	Definitie en uitleg benodigde begrippen voor het betoog
		De logica van hoe je kernbegrippen zich tot elkaar verhouden
		Quiz (alleen als de tijd dat toelaat en het echt verduidelijkt)
Afsluiting, de outro	Overtuigen, zorgen dat ze 'het' gaan doen	En dat is (samenvatting van je onderwerp). Hierin verwijst je en passant naar het korte verhaal / analogie / metafoor / statistiek uit de intro.
		Wat dus goed is om te doen is Je oproep om te gaan doen wat je aanbeveelt
		Dank jullie wel voor je aandacht.
		Zijn er vragen?

(Geel en oranje zijn min of meer verplicht, groen is het betoog, blauw is facultatief)

Je moet dus beginnen met je publiek te pakken, te grijpen, ze emotioneel te benaderen, dan blijven ze je betoog volgen.

De beste Youtube-filmpjes voor de diverse delen van presentatietheorie zijn:

1. Intros: <https://youtu.be/aGEFtRwPhE4>
2. Kern: <https://youtu.be/geHEscBp6jI>
3. Outtros: <https://youtu.be/MXSRRcA8yII>

Betreft Powerpointgebruik:

Gebruik je powerpoint bij je presentatie, dan zijn er verschillende dingen die je moet vermijden.

Hier 2 presentaties, beide buitengewoon en humoristisch, en overtuigend en onderhoudend, hoe je death-by-powerpoint kan vermijden.

Hoe je WEL met Powerpoint moet omgaan en waarom: <https://youtu.be/lwpi1Lm6dFo>

Hoe je NIET met Powerpoint moet omgaan en waarom: <https://youtu.be/KbSPPFYxx3o>

Powerpointregels		
	Regel	Reden
1.	1 boodschap per slide	Om de focus te bewaren Zet je meer dan 1 boodschap op een slide, dan wordt de aandacht verdeeld
2.	Geen zinnen op het scherm, tenzij ze kort	De spreker gaat ze toch uitspreken → $1 + 1 = 0$ focusverlies
3.	Het belangrijkste van een slide moet ook het grootste zijn	Focus bewaren
4.	Donkere achtergrond	De spreker is de presentatie, niet de PP → focus op de spreker
5.	Voldoende contrast	Focus
6.	Max. 6 objects per slide	Meer kan menselijk brein niet meer makkelijk aan
7.	Woorden vervangen door plaatjes	Gemak toeschouwer
8.	Slides mogen beweging bevatten, mits functioneel maar het moet niet afleiden	
9.	Controleer de focus met oplichtende woorden/plaatjes	
10.	Transitie tussen slides aanwezig en ter zake doend	
11.	PP zelfstandig te begrijpen?	Zo ja, dan heb je geen PP maar een handout gemaakt. Je hebt de speakernotes, de handout en de PP. PP + speakernotes = handout. Als de PP zonder speakernotes te begrijpen is, is je PP geen PP maar een handout.
12.	Het HOE moet in de PP staan	Het WAAROM moet door de spreker verteld worden (en dus in de speaker notes staan)
13.	Regel van derden	Op de snijpunten van de regel van derden moet je boodschap staan
14.	Geen .jpg of .png maar .svg	Geen scherpte verlies bij vergroting

Je legt in een presentatie (PP of een andere methode) altijd 2 dingen uit: het HOE en het WAAROM.

Bij het HOE willen mensen ZIEN hoe je het doet. De eventuele handelingen die je verricht, die moet je laten zien. De focus ligt nu dus op het scherm/schoolbord/whiteboard. Je brengt nu dus het scherm in beeld met de handelingen.

Bij het WAAROM willen mensen HOREN waarom het zo is. Er ligt een redenering ten grondslag om het waarom en die is meestal abstract. De focus ligt nu dus op de presentator – op de (audio)uitleg van de presentator. Je brengt nu dus de presentator in beeld.

Het inzicht is niet absoluut, bijv. bij wiskunde gaat het bewijs, dus het waarom, meestal ook via stappenformules maar bij veel andere onderwerpen bijv. zoals in Bridge grijp je in je redenering terug naar “wetten” zoals “je hebt nu nooit 25 pnt” of “the law of total tricks” of “ze zitten toch meestal 32”.

Dit inzicht maakt het makkelijker te beslissen wanneer iets te visualiseren in de PP en wat de spreker zou moeten vertellen. Het maakt het ook makkelijker bij het maken van een video te beslissen wanneer de presentator in beeld gebracht moet worden en wanneer het scherm.

Al deze video's en meer kan je ook terugvinden op mijn website, [Presentatietheorie – kavdw.nl \(keesboek.com\)](http://Presentatietheorie – kavdw.nl (keesboek.com))

Kees van der Weijden.