

*Leen Pollefliet  
Universiteit Gent  
Contact: leen.pollefliet@ugent.be*

## **Connecterend presenteren: nuttige tips en technieken**

### **1. Situering**

Studenten moeten over een onderzoek, een project, een idee, enz. mondeling exact en overtuigend communiceren. Dat lukt vaak niet goed. Vaak zijn studenten niet goed voorbereid, proberen ze de inhoud die ze vanbuiten hebben geleerd zo snel mogelijk af te rammelen, gebruiken ze geen overtuigende en duidelijke slides, spreken ze te stil en enkel voor zichzelf, en brengen ze een verwarrende brok informatie naar voren. Hoewel jongeren in onze tijd vaak mondig lijken, ondervinden ze vaak angst als ze voor een publiek moeten spreken. Die angst verlamt hen. Als toehoorders luisteren en kijken naar een zenuwachtige, weinig overtuigende spreker en een slordige presentatie, kunnen ze hun aandacht niet houden, en begrijpen ze de boodschap niet.

### **2. De spreker en de toehoorder**

Je presenteert niet voor jezelf, maar voor iemand anders. Jij kent wel de inhoud van je presentatie, maar de anderen kennen die niet. Bij een presentatie gaat het er niet om wat je zegt, maar wat het publiek hoort, begrijpt, onthoudt en later kan benutten. Voor een overtuigende, geloofwaardige presentatie is er een hechte connectie nodig tussen de spreker en de toehoorders. Pas als die connectie plaatsvindt, is een presentatie geslaagd en is het belangrijkste communicatie-doel bereikt. Dan pas zal de boodschap volledig begrepen worden en kan de inhoud ervan toegepast worden.

### **3. Connectie is de sleutel tot spreesucces**

#### *3.1 Verbinding met het publiek*

Connecterend presenteren gaat verder dan enkel informatie overbrengen. Het gaat erom dat een emotionele en intellectuele connectie tot stand wordt gebracht met het publiek. Als een spreker tijdens een presentatie streeft naar verbinding met het publiek via een overtuigende inhoud, een duidelijke structuur, de gepaste taal, het correcte beeld en een open lichaamstaal zal de spreker betrokkenheid opwekken, en krachtig,

effectief en connecterend presenteren. Die connectie zorgt ervoor dat de inhoud van de presentatie beter begrepen wordt, langer in de gedachten van de toehoorders blijft en de theorie en de adviezen uit de presentatie vlot en correct in de praktijk worden omgezet.

Connectie vindt plaats als de spreker op voorhand achterhaalt wie zijn publiek zal zijn, wat de achtergrondkennis en de verwachtingen zijn, en in welke context de presentatie zal plaatsvinden. Sprekers connecteren dus met de toehoorders als ze zich inleven in de wereld van de toehoorders en ze de presentatie vanuit hun kant bekijken.

### 3.2 *Connectie via inhoud*

Sprekers verbinden zich met toehoorders via de inhoud. Als een verhaal of een betoog wordt gebracht dat de toehoorders boeit, met voorbeelden die voor hen herkenbaar zijn, start de connectie tussen beide partijen.

### 3.3 *Connectie via structuur*

De luisteraars voelen zich verbonden als het mondelinge betoog duidelijk en goed gestructureerd is. Bij een glashelder opgebouwde en ondubbelzinnig geordende boodschap zal de luisteraar langer de aandacht houden en meer onthouden.

### 3.4 *Connectie via taal*

De spreker verbindt zich met de luisteraar als die een taal spreekt die te begrijpen is voor alle toehoorders. Als het publiek bestaat uit studenten die niet op de hoogte zijn van vaktermen, worden die eerst grondig uitgelegd. Tijdens presentaties worden geen dialect- of streekwoorden gebruikt als de toehoorders niet tot die dialectgroep of streek behoren. Een toehoorder uit Nederland interpreteert *lopen* en *kleed* anders dan iemand uit België. Iemand uit Belgisch-Limburg begrijpt een West-Vlaming niet als die spreekt over [*poer*], [*zoet*] of [*tjooln*]. Daarenboven toont de spreker respect voor de luisteraar als die zorg besteedt aan de juiste taal en de verzorgde uitspraak, zodat alle toehoorders alle woorden begrijpen. Het blijft wel van belang dat de spreker authentiek spreekt en zichzelf blijft om geloofwaardig over te komen.

Toehoorders willen zich niet enkel figuurlijk, maar ook letterlijk aangesproken voelen (*Hebben jullie [...]?*; *Vast en zeker merkt u op [...]*) om gefocust en geïnteresseerd te blijven. Door te connecteren via taal – figuurlijk en letterlijk – zal de inhoud van de presentatie beter verstaan en begrepen worden. Als de presentatie online plaatsvindt, dan zal de spreker duidelijk en helder verklaren waar de luisteraar welke informatie zal opmerken (*Op de tabel links onderaan ziet u een tabel met [...] en de blauwe cijfers in die tabel duiden [...] aan, de oranje zeggen dan iets meer over [...]*).

### *3.5 Connectie via slide en beeld op slide*

Onzorgvuldig opgemaakte, onrustige, overvolle slides met veel taal- en stijlfouten leiden de toehoorder af van de spreker. De connectie ‘spreker-toehoorder’ is ineens verbroken. De slides moeten zo gelay-out zijn dat ze de spreker ondersteunen in de presentatie: correct, duidelijk en niet overladen. De slide en de spreker zijn één: ze steunen elkaar.

Voldoende en juiste beelden (foto’s, grafieken, tabellen) op slides versterken de boodschap en vereenvoudigen complexe informatie. Er worden beelden gekozen waarvan de spreker weet dat ze het publiek zullen aanspreken en waardoor een vierdubbele connectie bereikt wordt: ‘spreker-inhoud-beelden-toehoorder’.

Bij een online presentatie moet de achtergrond van de spreker rustig en neutraal zijn en mag die niet de aandacht van de online toehoorder trekken.

### *3.6 Connectie via lichaamstaal, ook online*

Tot slot bereiken de sprekers de toehoorders beter als ze tonen dat zij in hen geïnteresseerd zijn. Die belangstelling tonen ze door een open lichaamshouding. Onder andere zullen dynamische uitspraak, oogcontact, open en ondersteunende hand- en armgebaren, een gemeende glimlach en stappen in de richting van het publiek zorgen voor meer verbinding, meer contact en meer succes. Ook bij een online presentatie is een open lichaamstaal essentieel. Zelfs al zijn de spreker en de toehoorders niet in eenzelfde lokaal aanwezig en zien ze elkaar enkel via een onpersoonlijk scherm, ook dan hanteert de spreker een open lichaamstaal. Tijdens een online spreek- en luistermoment spreekt de spreker extra dynamisch, kijkt die heel uitdrukkelijk in de webcam, beweegt die het bovenlichaam soms en zijn de ondersteunende handgebaren duidelijk zichtbaar.

## **4. Noodzaak ondersteuning voor studenten en voor begeleidende lesgevers**

Studenten hebben houvast nodig als ze beginnen te presenteren. Gaandeweg leren ze presenteren en krijgen ze meer zelfvertrouwen, maar ze moeten wel van in het begin nuttige kapstokken in de vorm van checklists krijgen.

Lesgevers die studenten coachen bij spreekopdrachten kunnen ook kapstokken gebruiken. Die kapstokken kunnen checklists zijn of schrijfwijzers, handboeken, handleidingen, sites op de elektronische leeromgeving van de onderwijsinstelling, enz.

Belangrijke voorwaarde is dat zowel studenten als lesgevers dezelfde kapstok raadplegen.

## 5. Interactieve lezing

Tijdens een interactieve lezing ontdekken we samen wat de kenmerken zijn van een overtuigende en sterke spreker, en van een duidelijke presentatie. De deelnemers bespreken hun ervaringen met elkaar, niet enkel over fysieke, maar ook over online presentaties.

Tijdens de lezing deel ik ook mijn eigen ervaringen in het begeleiden van spreekoefeningen. In kleine groepen, waar ik meer tijd ter beschikking heb, start ik met eenvoudige improvisatieoefeningen, waarbij bij elke spreekopdracht de mening en impressie van de aanwezige toehoorders – de andere studenten – worden gevraagd. Door de vele peerassessments krijgen de sprekende studenten meer inzicht in hun spreekvaardigheid. In kleine groepen werk ik geleidelijk aan toe van een korte spreekimprovisatie in een klaslokaal naar een grote publiekelijke presentatie voor een ruimer publiek met buitenstaanders.

In grote groepen is er maar één spreekoefening (soms twee), waar ook de peers, de medestudenten, hun mening geven.

Het geven van een presentatie is leerrijk, maar het kritisch beluisteren van een spreker en het verwoorden van spreekfouten van anderen met behulp van een checklist, is minstens even nuttig.

Tijdens de lezing wordt een spreekwijzer uitgedeeld met tips voor een connecterende presentatie, die zowel offline als online kan plaatsvinden.

Doelgroep van de lezing zijn lesgevers die studenten of leerlingen begeleiden bij presentaties en lesgevers die zelf veel presenteren.

## Referenties

Pollefliet, L. (2021). *Bij wijze van spreken. Het standaardwerk voor mondelinge communicatie*. Gent: Owl Press.