

Presenteren zonder PowerPoint

[how to](#) | 15 mrt | John van Schagen



PowerPoint is passé. Vandaag de dag maak je geen indruk meer met gelikte sheets. Moeite mee? We helpen je graag een handje.

Hele lappen tekst letterlijk voorlezen van het scherm en dat met de rug naar het publiek. Een hoofd dat zich continu in het licht van de beamer roert. Een eindeloze reeks met tabellen die zijn gevuld met tientallen onleesbare cijferhokjes. En natuurlijk het klassieke voorbeeld van de blunderende directeur die lijdzaam toeziet hoe een op hol geslagen computer zijn presentatie volledig in de war schopt. PowerPoint-blunders komen je misschien bekend voor. Ze hebben er voor gezorgd dat de sheet die midden jaren negentig nog als modern en noodzakelijk werd verklaard op zijn retour is. Niet tot ieders vreugd overigens. Minder ervaren sprekers missen hun vertrouwde houvast. Maar beseft: je kunt best zonder.

Mindmappen

Roeland Schweitzer is van trainingsbureau Schworks. Hij hielp de afgelopen jaren al honderden ondernemers met hun spreekvaardigheden. Zijn motto? Hou op met PowerPoint en ga presenteren. "Natuurlijk, een plaatje of grafiekje op zijn tijd is best leuk. Maar verder tast PowerPoint vooral je gezag als spreker aan. Mensen staan op de verkeerde plek, met hun hoofd in het doek en zijn meer bezig met de sheets dan met het contact met hun publiek."

De kern van een geslaagde presentatie zonder PowerPoint heet *mindmappen*. Zet je kernboodschap in het midden en bouw daar de zaken omheen die verder nog een rol spelen. "In plaats van een lineair verhaal met sheets die allemaal achter elkaar staan, kun je zo op ieder moment terug naar de kernboodschap. Begin de presentatie met een ijsbreker voor het broodnodige portie gezelligheid. Volg snel daarna met de kernboodschap, want nu zijn mensen nog wakker. Daar eindig je ook mee. Tussendoor heb je ruimte om deze boodschap te onderbouwen", zegt Schweitzer.

Advertorial

Beter bereikbaar als ondernemer? Als ondernemer wilt u altijd en overal bereikbaar zijn. Met Telfort zakelijk bent u daar zeker van: via het KPN netwerk wordt een hoge dekking met een uitstekend bereik gecombineerd. Telfort geeft u in samenwerking met Sprout een aantal handige tips om uw bereikbaarheid te optimaliseren.



[Lees verder ... »](#)

Obama

Duizenden onderzoekjes verschenen de afgelopen decennia over spreken in het openbaar. Hun gemeenschappelijk deeler? Woorden worden slecht onthouden. Tachtig procent gaat het ene oor in en het andere weer net zo snel uit. "Het gaat om lichaamstaal, emotie en gevoel. Neem Obama. Let op de zangerigheid van de toon waarop hij spreekt. Zijn stem klinkt als muziek en zorgt ervoor dat mensen naar hem luisteren als hij aan het woord is", aldus Schweitzer.

Toch is niet iedereen even eloquent als Obama natuurlijk. Zonder scherm waar je publiek iets op te zien krijgt, blijft het dus de vraag in hoeverre je boodschap blijft hangen. Het advies van de expert: geef je publiek aan het einde van je praatje een hand-out mee. Handig voor als zij achteraf nog even willen zien waar je het ook alweer over had.

Toon Hermans

Op de vraag wie het openbaar spreken in Nederland tot kunst heeft verheven, verwijst Schweitzer direct naar de groep bekende cabaretiers. "Die begrijpen het spel en kennen de wetten van het theater. Als ondernemer kun je daar veel van leren. Waar je gaat staan bijvoorbeeld. In het midden sta je op de plek van de natuurlijke leider. Daar wordt een zaal automatisch rustiger van. Dat maakt presenteren met PowerPoint ook zo lastig. Omdat het scherm al centraal staat opgesteld, sta je altijd op de verkeerde plek.

Gebruik daarnaast vooral concrete voorbeelden en spreek bij voorkeur uit eigen ervaring. Ik heb dit meegemaakt en ben er zo mee omgegaan. Dat is voor mensen herkenbaar en blijft goed hangen." Als een van de belangrijkste speerpunten in een PowerPointloze presentatie noemt Schweitzer het omgaan met stiltes. "Toon Hermans kon dat meesterlijk. Hij hoefde maar zijn hand te bewegen en de zaal begon te lachen. Wees daarom niet bang als het even stil is in de zaal. Dan gebeuren er juist dingen. Het is een uitstekend moment om contact te maken met je publiek."

Trefwoorden: [How To Computer](#)

Auteur: John van Schagen

Gegevens ontvanger

Naam ontvanger:
Email ontvanger:

Jouw gegevens

Naam:
Email: