

Interactie niveaus van een presentatie en vijf tips

Effectieve presentaties worden gekenmerkt door een hoog interactieniveau gestimuleerd door de spreker zelf. Welke niveaus zijn er?

a) Informeren.

Via (veel) sheets wordt een vooraf vast geprogrammeerd verhaal verteld aan het publiek. Vaak heeft het publiek moeite de aandacht er bij te houden. Het verhaal wordt 'afgedraaid' en de toehoorder wordt overladen met informatie. Het effect is beperkt

b) Informeren met vragen achteraf.

Via (veel) sheets wordt een vooraf geprogrammeerd verhaal verteld. Vaak heeft het publiek moeite de aandacht bij dit gedeelte te houden. Tussentijdse (pogingen tot) vragen worden naar het einde verplaatst opdat de spreker zijn rode draad niet kwijt raakt. Tijdens de discussie neemt het aandacht niveau weer toe. De discussie wisselt sterk qua onderwerp en is gericht op de spreker.

c) Informeren en interactie toestaan. Vragen toestaan.

Vragen uit het publiek worden opgepakt, soms direct beantwoord soms naar later verplaatst. Het publiek wordt telkenmale verrast door de vragen en zelf daarmee ook meer (in gedachten) mee gaan doen. De betrokkenheid en het effect nemen toe. De structuur vraagt via regelmatig samenvatten en essenties weergeven aandacht van de spreker.

d) Van gedachten wisselen en interactie stimuleren. Vragen oproepen en beantwoorden.

Via het stellen van vragen aan het publiek *door de spreker zelf* wordt volledige aandacht verkregen. De vragen zetten actief tot nadenken aan en hebben het 'risico' in zich van aan de beurt te komen waardoor je genoodzaakt bent op te letten. De spreker zal soms kiezen meerdere personen op dezelfde vraag aan het woord te laten, waardoor veel spannende interactie optreedt. De nadruk ligt hier op het overdragen van essenties / boodschappen geïllustreerd door informatie. Het effect is maximaal mits de spreker zich goed bewust is van de eigen essenties en het regelmatig samen vatten.

Vijf tips:

1. Durf de informatie te beperken tot hoofdlijnen. Vraag jezelf af wat het belangrijkste is wat je als boodschap mee wil geven. Dit is vaak een oneliner. Een goede check is: "Je mag alles vergeten wat ik verteld heb, als je maar onthoudt dat"
2. Een verhaal (en de sheets) kun je vaak onderscheiden in hoofdlijnen en bijzaken. De bijzaken betreffen alle informatie die als bewijsvoering of toelichting dient van de hoofdlijn (boodschap). Een goede vuistregel voor interactie is dan ook: Vertel de hoofdlijn en laat je publiek dan komen. Op basis van die reacties bepaal je welke bijzaken relevant zijn.
3. Het wordt vaak als een sterk punt van de presentator gezien als deze zelf vragen stelt aan het publiek en hen betreft. Spreek enkel mensen aan die oogcontact maken en die non-verbaal aangeven kennis van zaken te hebben. Voorkom een overhoring.
4. Maak meer gebruik van een bord of flip-over. Noteer belangrijke informatie en zeg dat. Je zal zien dat jouw publiek juist deze notities gaat overnemen waarmee jouw effect vergroot wordt!
5. Speel een spel! Bij een plaatje met bijvoorbeeld percentages kan je veel indringender zijn als je vooraf aan mensen vraagt welke scores zij verwachten. Een vraag zet aan tot nadenken en vergroot de kans op onthouden.