

LEREN PRESENTEREN MET 72 CONCRETE OPDRACHTEN

Vaardigheden leer je door ze te oefenen. Het Presentatiespel leert (beginnende) presentatoren met behulp van 72 concrete opdrachtkaarten de deelvaardigheden aan die nodig zijn voor een effectieve presentatie. Het Presentatiespel is ontwikkeld aan de Technische Universiteit Delft, waar jaarlijks zo'n tweeduizend bachelor-, master- en doctoraatsstudenten een cursus presenteren krijgen.

Jolien Strous en Maarten van der Meulen

Over de auteur

JOLIEN STROUS

heeft zes jaar communicatie-onderwijs gegeven aan studenten in het hoger onderwijs en werkt nu als *Teacher Education Specialist* aan de Technische Universiteit Eindhoven.

MAARTEN VAN DER MEULEN

heeft ervaring als docent in het mbo, hbo en wo en werkt op dit moment als docent communicatieve vaardigheden aan de Technische Universiteit Delft. Hij geeft daar dagelijks colleges presenteren aan bachelor-, master- en PhD-studenten.

WAT IS HET PRESENTATIESPEL?

Het Presentatiespel bestaat uit meer dan zeventig grote speelkaarten (tussen A5- en A6-formaat). Iedere kaart bevat een opdracht met theoretische onderbouwing, gericht op een specifiek (deel) aspect van een presentatie. Zo leer je met de ene kaart betere handgebaren maken, terwijl je met de andere enkele technieken oppikt om je zelfverzekerder te voelen als je voor een groep staat.

De kaarten zijn verdeeld over vier categorieën:

1. Presentatietechniek (24 opdrachtkaarten)
2. Structuur en verhaallijn (16 opdrachtkaarten)
3. Zelfverzekerd spreken (16 opdrachtkaarten)
4. Vragenronde (16 opdrachtkaarten)

1. PRESENTATIETECHNIEK

In deze categorie zitten kaarten die helpen bij het oefenen van bijvoorbeeld handgebaren, oogcontact en intonatie. Kortom, alles wat je met je lichaam kunt doen om je presentatie goed uit te voeren.

2. STRUCTUUR EN VERHAALLIJN

De kaarten in de categorie structuur en verhaallijn gaan over de opbouw van een presentatie. Hoe maak je een effectieve inleiding? Wat kun je doen om de verhaallijn te verduidelijken in de kern? Uit welke onderdelen bestaat een goed slot? Daarnaast vind je in deze categorie kaarten waarmee de aandacht van het publiek langer vastgehouden kan worden. Denk daarbij aan een opdracht om grote of abstracte getallen begrijpelijker te maken of aan een opdracht om het publiek aan het begin van de presentatie alvast warm te maken voor wat nog gaat komen.

3. ZELFVERZEKERD SPREKEN

Veel mensen vinden het spannend om te spreken voor een publiek. In de categorie *zelfverzekerd spreken* geven zestien opdrachten je houvast om met je zenuwen om te gaan. Zo zijn er bijvoorbeeld kaarten waarmee je je ademhaling kunt verbeteren, je spieren kunt ontspannen of je gedachten kunt verzetten. Daarnaast is er een opdracht die je leert visualiseren, zodat je de presentatie in gedachten al een keer gedaan hebt – net als een topsporter die zich een belangrijke wedstrijd vooraf al eens voorstelt.

4. VRAGENRONDE

De vragenrondecategorie bevat twee soorten kaarten. Ten eerste zijn er kaarten waarmee je leert hoe je een vragenronde kunt aanpakken als spreker. Hoe open je die bijvoorbeeld? En hoe sluit je de vragenronde weer af? Daarnaast bevat deze



categorie kaarten waarop verschillende soorten reacties staan waar een spreker mee om moet kunnen gaan, bijvoorbeeld kritische vragen of complimenten. Deze reactiekaarten kun je uitdelen aan het publiek om de spreker zo te laten oefenen met publieksreacties na een presentatie.

AAN DE SLAG MET HET PRESENTATIE-SPEL

De kaarten in het Presentatiespel kunnen op verschillende manieren gebruikt worden. Hiervoor zijn acht specifieke werkvormen ontwikkeld. We lichten hieronder enkele werkvormen toe.

LEERDOELGERICHT WERKEN

De manier waarop wij de kaarten van het Presentatiespel het vaakst inzetten, is door

presentatoren individueel te laten werken aan leerdoelen die ze aan het begin van de cursus opstellen en tussentijds bijstellen.

Leerdoelgericht werken kan vervolgens op twee manieren:

1. De presentatoren kiezen zelf een opdrachtkaart die past bij hun leerdoel, bijvoorbeeld door te kijken naar de overzichtskaart of door een kaart uit de stapel te kiezen.
2. De docent kiest de opdracht. Als wij een kaart kiezen voor onze studenten, doen we dat vooraleer we beginnen met de les. Studenten houden hun leerdoelen bij op een handgeschreven naamkaartje dat de docent iedere week inneemt. Voorafgaand aan een presentatieles kan de docent vervolgens een opdrachtkaart bijvoegen die in die les uitgevoerd kan worden.

Daarna worden de opdrachten uitgevoerd. Iedereen krijgt eerst wat voorbereidingstijd (5-10 minuten). De uitvoering gaat als volgt: de presentator benoemt eerst zijn of haar leerdoel en voert dan de opdracht

uit. Een korte feedbackronde volgt, gericht op het doel van de opdrachtkaart. Het uitvoeren kan gebeuren in kleine groepen (4-5 leerlingen) of voor de klas, afhankelijk van de hoeveelheid tijd en ruimte die beschikbaar is. Een dubbele oefenronde is ook mogelijk, waarbij eerst een oefenronde met feedback wordt gedaan voor een kleine groep van vier medeleerlingen, gevolgd door een tweede ronde voor de hele klas.

PRESENTEREN IN EEN VOLLE KLAS (25-30 LEERLINGEN)

Het Presentatiespel is bij uitstek geschikt voor schoolklassen. Verdeel de deelvaardigheden die in je les centraal staan over enkele groepjes (van bijvoorbeeld 4 of 5 sprekers). Laat ze samen de opdrachtkaart lezen en voorbereiden. Daarna voert iedere spreker de opdracht uit. Na iedere spreker volgt er kort feedback: wat ging goed, en wat kan nog beter? De volgende spreker probeert deze feedback toe te passen.

Doordat verschillende sprekers tegelijkertijd presenteren in hetzelfde lokaal ontstaat geroezemoes, waardoor de setting al snel veilig is om te experimenteren. Je presenteert immers niet voor dertig leerlingen, maar voor vier of vijf anderen. De veilige setting staat of valt echter met een goede instructie voor de feedbackronde. Wij leren onze studenten het volgende driestappenplan:

1. Benoem wat je zag of hoorde.
Ik zag dat je goed rechtop stond!
Ik zag dat je op één been leunde.
2. Geef aan welk effect het (op jou) had.
Ik vond dat je daardoor professioneel overkwam.
Ik vond dat je daardoor een beetje onzeker leek.
3. Geef aan wat veranderd kan worden (indien van toepassing).
Ga zo door! Een tip: verdeel je gewicht over beide benen, zodat je nog zelfverzekerder overkomt.

Daarbij benadrukken we dat het de bedoeling is om zowel positieve elementen als verbeterpunten te noemen. Je kunt dit gemakkelijk gezamenlijk oefenen door een filmpje van een minuut te bekijken en daar plenair feedback op te (laten) geven.

DIFFERENTIËREN IN VAARDIGHEID EN NIVEAU

Met het Presentatiespel kun je gemakkelijk differentiëren. Differentiëren met het spel kan op twee manieren. In de eerste plaats kun je differentiëren op het gebied van vaardigheden. De ene spreker kan werken aan de deelvaardigheid handgebaar maken, terwijl de andere spreker kan werken aan de deelvaardigheid structureren door overgangszinnen te gebruiken.

In de tweede plaats kan gedifferentieerd worden op niveau. Een leerling die spreken spannend vindt, kan een oefening bijvoorbeeld toepassen op een voorbereide presentatie over een bekend onderwerp. Een leerling die al wat verder staat, kiest een van de onderwerpen op de opdrachtkaart en bereidt die in korte tijd voor. Een zeer gevorderde leerling kan zelfs alleen de opdracht voorbereiden en de zes onderwerpen bekijken. Ter plekke wordt een dobbelsteen geworpen om te bepalen over welk onderwerp deze leerling gaat spreken.

TOT SLOT

Met het Presentatiespel heb je 72 opdrachtkaarten in handen waarmee je een stukje van een les of een volledige presentatiecursus kunt invullen. Leerlingen kunnen gericht aan hun leerdoelen werken en leren daardoor zelfverzekerder, aantrekkelijker of gestructureerder presenteren. Vaardigheden leer je door ze te oefenen, en dat wordt met het Presentatiespel een stuk leuker.

ZELFVERZEKERD SPREKEN

1. rustig ademen

HOE HOUD JE JE ZENUWEN ONDER CONTROLE?

Als je wil ontspannen, dan zijn drie zaken belangrijk: het verlagen van spierspanning, je focussen op het heden en ontspannen ademen (Pineschi en Di Pietro, 2013). We richten ons in deze oefening op een ontspannen ademhaling. Maar hoe adem je ontspannen, waardoor je rustig en beheerst overkomt bij het publiek? Daarvoor kun je bijvoorbeeld gebruikmaken van ademhalingstechnieken. Een van die technieken is de diepe buikademhaling.

De diepe buikademhaling is van belang voor presenteren, omdat ademen vanuit je buik ervoor zorgt dat je lichaam en geest tot rust komen. Ook zorgt diep ademen ervoor dat de zuurstoftoevoer naar je hersenen en spieren wordt verbeterd, en dat vergroot je concentratievermogen (Dwyer en Baartmans, 2003).

OPDRACHT

Doe vlak voor je presenteert de volgende ademhalingsoefening, gedurende ongeveer een minuut.

1. Ga ontspannen rechtop staan.
2. Leg je hand op je buik, bij je navel.
3. Adem drie seconden in door je neus. Voel hoe je buik uitzet en je hand naar voren beweegt. Je schouders blijven ontspannen en je borst beweegt nauwelijks.
4. Houd je adem drie seconden vast en glimlach.
5. Adem drie seconden uit door je mond.

Herhaal stap 3 tot en met 5 minimaal tien keer. Probeer regelmatig en rustig te ademen. Als je in het begin een beetje duizelig wordt, adem dan een tijdje normaal.



PRESENTATIETECHNIEK

17. een drieslag als uitsmijter

WAT IS EEN DRIESLAG?

Een drieslag is een opsomming van drie woorden, zinsdelen of zinnen. Door het gebruik van een drieslag lijkt wat je vertelt compleet, waardoor je verhaal duidelijk overkomt. Een drieslag is daarom een goede manier om je verhaal af te sluiten.

Om ervoor te zorgen dat de drieslag goed overkomt op je publiek is het belangrijk om duidelijke pauzes te hebben tussen ieder deel van de drieslag. Ook moet uit je intonatie duidelijk worden dat dit de laatste zinnen van je verhaal zijn. Zorg er daarom voor dat de laatste zin een neergaande intonatie heeft. Ben je benieuwd hoe dat klinkt? Bedenk dan hoe het woordje *gelukkig* wordt uitgesproken in het zinnetje: *en ze leefden nog lang en gelukkig*.

VOORBEELDEN

'We moeten bezuinigen, de sociale zekerheid verminderen, belastingen verlagen voor de hoogste inkomens.'

(Jesse Klaver, 6 september 2016, meet-up Amsterdam)

'Het leidt tot egoïsme. Het leidt tot polarisatie. En het leidt tot het recht van de sterkste.'

(Sybrand Buma, 12 november 2016, partijcongres CDA)

OPDRACHT

Maak een eigen drieslag als uitsmijter van je presentatie. Noem bijvoorbeeld de drie kernpunten die je behandeld hebt in drie korte slotzinnen. Zorg voor duidelijke pauzes tussen zinnen of zinsdelen en een passende intonatie.

MOGELIJKE ONDERWERPEN

Heb je nog geen presentatie of onderwerp? Dan kun je een van de volgende onderwerpen gebruiken om over te presenteren:

- | | | |
|--------------|------------|----------------|
| 1. Volleybal | 2. Posters | 3. Kapsels |
| 4. Laptops | 5. Sterren | 6. Restaurants |

Zelf proberen?

Het Presentatiespel (ISBN 9789023257301) is verkrijgbaar bij uitgeverij Koninklijke Van Gorcum (www.vangorcum.nl) en via je lokale boekhandel. *Fons*-lezers krijgen met de promotiecode *Fons2022* 5 euro korting op de adviesprijs (30 euro) als ze rechtstreeks bestellen op de website van de uitgever. De promotiecode is geldig tot en met 31 mei 2022.

