

FRANK SEGERS



**SPEECHEN
MET IMPACT**

Inhoudstafel

Contents

Inhoudstafel	2
Over de auteur	3
Inleiding	4
EXPERT IN SPEAKING	6
Spreek, presenteer en overtuig met impact	7
Mijn verhaal: ik ben ook geen geboren spreker	9
Speechen met impact in 7 stappen	11
Dansen met jouw faalangst en zelfvertrouwen uitstralen	12
Het succes van jouw voorbereiding is de vorbereiding van jouw succes	18
Een sterke start grijpt meteen de aandacht	24
Wat jouw stem en lichaam vertellen	30
Geavanceerde spreektechnieken	34
De kracht van een verhaal	38
Jouw presentatie afsluiten	42
Echt tot slot	46

Over de auteur

Frank Segers is een internationale motivatiespreker, trainer en coach. Hij is tevens bestsellerauteur van het boek Impact. Zijn klanten appreciëren zijn dynamische, enthousiaste, interactieve, no nonsens en resultaatgerichte aanpak. Frank heeft een ruime ervaring en kan heel wat referenties voorleggen, zowel van kleine, middelgrote als van grote ondernemingen.

Frank Segers is tevens oprichter van het “Frank Segers Trainingsinstituut”, en de “Expert University”. Deze hebben beider tot doel mensen te helpen om zich te onderscheiden van anderen en om echt het verschil te maken. Zowel persoonlijk als professioneel.

25 jaar praktijkervaring maken van Frank een expert in de domeinen Personal Branding, Sales & Marketing, Publiek spreken & Leadership. Het is zijn passie om de impact van mensen op zichzelf, anderen en hun business te maximaliseren. Het is tevens zijn missie om het beste uit mensen te kunnen halen en bedrijven te helpen groeien.

Frank is ook een graag geziene gast in de media en heeft reeds zijn opwachting mogen maken in verschillende televisieprogramma's.

Zijn favoriete citaat:

“Intentie betekent niets, actie alles”. (F. Segers)

Inleiding

Als je in de competitieve wereld van vandaag succesvol wil zijn dan is het een absolute noodzaak dat je jezelf kan onderscheiden en het verschil kunt maken. Vraag jij je ook wel eens af waarom anderen sneller carrière maken of een succesvolle eigen zaak hebben en daarbij ook nog dansend door het leven gaan terwijl het bij jou allemaal wat moeizamer gaat?

Dat hoeft niet langer zo te zijn. In dit boek geven we je een uitgebreid pallet aan inzichten, tips en 'best practices' die je zullen helpen om het maximum uit jouw carrière en leven te halen.

Volgens de wetten van Darwin zijn wij niet gemaakt om stil te zitten en af te wachten. Ons instinct drijft onze acties en in onze snel veranderende wereld betekent dit dat we ons moeten onderscheiden om boven de massa uit te steken. Iedereen heeft het in zich om succesvol te kunnen zijn. Het is een kwestie van keuzes maken. Een belangrijke keuze is de beslissing te nemen om in jezelf en het verbeteren van jouw vaardigheden te investeren. Het lezen van dit boek is alvast een prima start!

Wanneer we andere succesvolle mensen observeren zien we een rode draad. Ieder van hen volgt zeer bewuste strategieën rond het positioneren van hun persoon(reputatie), het vertellen van hun verhaal, het communiceren van hun visie en het verkopen van hun product of dienst.

Om boven het maaiveld uit te steken is het een absolute must om jouw boodschap duidelijk en inspirerend over te kunnen brengen. Wanneer anderen jou omwille van jouw expertise om toelichting vragen en je de kans krijgt om voor een kleine of groter groep te presenteren zullen jouw speech- presentatie- en communicatievaardigheden het absolute verschil maken.

Het goede nieuws? Iedereen kan leren spreken voor een publiek. Iedereen kan effectiever communiceren. Jij ook.

Ik geef jou met plezier mijn kennis en ervaring door waarbij jij je reeds op korte tijd met onze tips zal onderscheiden van uw concurrenten of van jouw collega's. Ik wens jou tevens veel succes in alles wat jij onderneemt, zakelijk maar ook in jouw privésfeer. Leef ten volle, geef je te volle en deel jouw kennis en expertise met anderen!

Inspirerende groeten,

Frank Segers

EXPERT IN SPEAKING

Spreek, presenteer en overtuig met impact

Ik ben al meer dan 30 jaar actief in het bedrijfsleven waarvan 15 jaar als spreker, trainer en coach. Het is mijn passie om mensen op hun carrièrepad te helpen groeien en om van hen authentieke experts te maken. Waarom is dit noodzakelijk? Omdat het in de informatiemaatschappij van vandaag, ook online, voor elke professional een must is om zich te profileren. Je kan maar aan de bak komen en het verschil maken als jij je van anderen weet te onderscheiden. Sterke presentaties geven is één van de effectiefste manieren om dat te doen.

Dit kan zijn om:

- » Jouw personal & company branding te versterken
- » Jouw medewerkers toe te spreken en te overtuigen van jouw visie
- » Mogelijke financiers te overtuigen
- » Jouw producten of diensten niet geforceerd te verkopen
- » Een heldere boodschap over te brengen naar jouw salesteam
- » Een overtuigende boodschap te brengen naar een groter publiek

Maar er is meer! Een goede speech blijft aanspreken. Kijk maar eens hoeveel aandacht ook vandaag nog gaat naar de toespraken van politieke leiders zoals bijvoorbeeld JF Kennedy en Martin Luther King en deze van succesvolle ondernemers op de befaamde TED conferenties. Om jezelf te profileren en jouw business naar een hoger niveau te tillen is het de dag van vandaag dan ook een must om een sterke toespraak te kunnen geven in het openbaar.

Alleen is het mijn ervaring dat spreken in het openbaar voor nogal wat mensen een enorme opdracht is waar ze enorm tegen opzien en die ze vaak als onoverkomelijk beschouwen. Toch zijn wij er rotsvast

van overtuigd dat iedereen kan leren spreken voor een publiek en zijn boodschap duidelijk en helder kan formuleren. Dus ook jij! Je moet alleen de motivatie vinden het te willen.

Jij moet zelf willen inzien hoe belangrijk een sterke toespraak of presentatie is om jezelf te profileren en business binnen te halen. En het vergt oefening, dat klopt! Maar is dat niet juist het opbouwen van ervaring?

Toen jij leerde fietsen ben je net als iedereen wellicht vele malen gevallen. Misschien heb je zelfs op een gegeven ogenblik overwogen om jouw kleine stalen ros op stal te zetten en het er nooit meer uit te halen. Maar jij hebt doorgezet omdat je zo graag trots zou kunnen zeggen dat je echt kon fietsen. Omdat jij het zo graag wilde, is het uiteindelijk ook snel gelukt om die eerste meters af te leggen.

Terugdenken aan leren fietsen brengt ons ook bij de onbevangingheid die zo eigen is aan kinderen. Je weet wel, geef een kind een micro en vraag om iets te komen vertellen op het podium. Het kind zal dit met alle plezier doen. Maar al snel raken we op één of andere manier – door tradities in de opvoeding en in het schoolsysteem - allemaal die ongedwongenheid kwijt en ontstaat bij het leeuwendeel van de mensen angst om in het openbaar het woord te nemen. Ik merk vooral, angst om te falen, angst om niet goed genoeg te zijn.

Het is tevens de belangrijkste reden waarom veel mensen spreken in het openbaar liever vermijden. Het goede nieuws is dat de vele honderden cursisten die onze seminars en coaching hebben gevolgd toch van hun zenuwen en hun stress zijn afgeraakt. Ook jij kan dus echt goed in het openbaar leren spreken. Ook jij kan meer invloed en overtuigingskracht ontwikkelen. In dit boek reiken wij je de basis aan die je zal helpen zonder angst en met zelfvertrouwen voor een publiek te staan.

Mijn verhaal: ik ben ook geen geboren spreker

Effectief communiceren en speechvaardig zijn kan je leren en blijven ontwikkelen. Ik deel graag met jou mijn vroegste herinnering ter illustratie van de eigen uitdagende weg die ik hierbij heb afgelegd.

“Herinner jij jouw eerste spreekbeurt(en) op school nog? Ik alvast wel. Al mijn moed bijeenrapend, verliet ik bedremmeld mijn veilige bank om naar voor te schuifelen en er voor de hele klas het boek te bespreken dat ik had gelezen. Ik zie nu nog hoe mijn klasgenoten me grinnikend aankeken en hoe de leraar me zeer kritisch aanstaarde met een gezicht van - benieuwd wat die Segers er weer van terecht gaat brengen.

Ook op mijn 28ste dacht ik daaraan terug. Toen moest ik voor het eerst echt een podium op. Als commercieel directeur diende ik een motiverende speech te geven voor een 800-tal deelnemers tijdens een bedrijfsevent. Gedurende dagen werkte ik aan de juiste teksten. Tijdens mijn try-out in de voormiddag bakte ik er werkelijk niets van. En dan was het zover. Vijf minuten voor ik dat podium op moest, verstijfde ik volledig van schrik. Is dat herkenbaar?

Ik stond te trillen op mijn benen, mijn ademhaling stokte, mijn lichaamstaal was onrustig, het zweet parelde op mijn gezicht en mijn okselvijvers bleven gelukkig verborgen onder mijn jasje. Waarom had ik het zo moeilijk? Vooral omdat ik voortdurend dacht aan alles wat verkeerd zou kunnen lopen. Ik dacht dat het publiek ongeïnteresseerd zou zijn en mij een vervelende spreker zou vinden. Ik hoopte dat de toehoorders nog net beleefd genoeg zouden blijven om me niet weg te honen.

Maar dan moest het ergste nog komen: toen het ‘moment suprême’ aanbrak en ik in volle glorie het podium opstapte, gebeurde iets dat voor eeuwig in mijn geheugen zal gegrift staan. Ik viel over... een draad. Ik

weet niet wat jij zou doen als je met jouw gezicht tegen de grond gaat. Spring je recht op en doe je alsof er niets gebeurd is? Of gaat jouw hart nog sneller bonzen omdat je naast de zenuwen die je al had nu ook voortdurend zit te denken dat jouw toehoorders je wel voor eens en voor altijd een ongelooflijke stoethaspel zullen vinden?

Ik denk dat je jezelf kan inbeelden wat er door je heen gaat als je zoals ik daar op de grond ligt terwijl 800 mensen erop staan te kijken. Ikzelf durfde alvast niet op te kijken naar de reactie van het publiek. Maar tegelijk, was er een stemmetje in mij dat zei dat het niet meer slechter kon en dat het vanaf nu alleen maar kon verbeteren. Ik raapte mijn draaiboek op en mijn moed bijeen, stapte naar het midden van het podium en begon mijn presentatie met een in dit geval wel erg toepasselijke quote die in me opkwam: "In het leven zal je veel vallen, maar het zijn de echte toppers die altijd weer rechtstaan". Ik kreeg er een deugddoend applaus voor dat me weer op het goede spoor zette...

Het leven is voor iedereen, ook voor wie ogenschijnlijk de successen aaneenrijgt, een aaneenschakeling van vallen en opstaan. Waar het op aankomt, is dat we met zijn allen moeten leren van de keren dat we vallen of met ons hoofd tegen de muur lopen. Dat heb ik toen alvast gedaan en het dient gezegd, ik pluk er nog steeds de vruchten van.

Uiteindelijk heeft deze gebeurtenis me echt gemotiveerd om een expert te worden in het publiek spreken en om het voorrecht te hebben dit ook met iedereen te kunnen delen."

Speechen met impact in 7 stappen

1 Dansen met jouw faalangst en zelfvertrouwen uitstralen

"Falen is een illusie". Michael Jordan

Angst om te spreken? Troost je, je bent absoluut niet alleen. Research - het Bruskin report - toont dat het spreken voor een groep angst nummer 1 is (40%) waar mensen mee te kampen krijgen. Met stip genoteerd voor hoogtevrees (32%), krokodillen en slangen (22%), financiële problemen (21%) en de dood (14%).

Het goede nieuws is dan weer dat angst aangeleerd is. En wat aangeleerd is kan je ook weer afleren, als je uiteraard maar gemotiveerd genoeg bent.

Ongeacht cultuur, ras of waarden probeert iedereen er alles aan te doen om pijn te vermijden en plezier te stimuleren. En omdat heel veel mensen een presentatie geven voor een groep als pijnlijk ervaren, veroorzaakt het flink wat stress. De kunst is nu om van die stress een bondgenoot te maken die je scherp houdt en de nodige adrenaline geeft.

Mensen lijken op vlooien !

Vlooien die in een potje zitten waarop een deksel met kleine gaatjes zit om de lucht door te laten kunnen ongeveer twee dagen non stop tegen 40 km per uur tegen het deksel springen, maar gaan dan op een bepaald ogenblik beginnen te springen zonder het deksel nog te raken. Ze blijven springen maar hebben geleerd om de pijn te vermijden door niet meer tegen het deksel aan te botsen. Zelfs als het deksel van het potje gaat,

zullen ze er niet meer uitspringen omdat ze hoger springen, associëren met pijn. Maar dat betekent ook dat ze voor altijd zullen blijven steken op dezelfde hoogte.

Twee manieren om op pijn te reageren

Het slechte nieuws is dat wij als mensen op dezelfde manier reageren als deze vlooiën. Op het moment dat we ons met het hoofd stoten – als we een black-out krijgen tijdens een presentatie bijvoorbeeld - nemen onze hersenen deze signalen serieus. Om toekomstige mentale pijn te voorkomen, herinneren ze ons aan dit pijnlijke moment, zodat we proberen om een gelijkaardige situatie te vermijden en het geven van een presentatie zien als een kelk die we liever aan ons laten voorbijgaan.

Met andere woorden: omdat we er zo op gericht zijn toekomstige pijn te vermijden, gebruiken we ons potentieel niet optimaal. Daardoor laten we echter ook de kans liggen om ons te profileren als sterke spreker. Het komt er dus op aan om door te zetten, om uit onze comfortzone te komen en om in tegenstelling tot de vlooiën als het ware wel uit het potje te springen en de spreker te worden van wie de boodschap echt aanslaat, naar wie het publiek graag luistert en die uiteindelijk erkenning zal krijgen als... expert.

Ons gedrag is het resultaat van onze stemming.

“De mens realiseert wat hij denkt”. - Albert Einstein

Dat kunnen we door ervoor te zorgen dat we een goede en positieve stemming aannemen. In mijn boek “Impact” (Van Halewyck – 2010) schreef ik reeds uitvoerig over de werking van ons brein en het effect daarvan op onze handelingen. Eenvoudig gesteld komt het erop neer dat wat je tegen jezelf zegt en wat je jezelf verbeeldt, bepalend zijn voor jouw stemming. Jouw stemming bepaalt op zijn beurt jouw gedrag.

Het is dus zaak om jezelf in de goede stemming te brengen om resultaten te bereiken. Hoe? Het klinkt gek, echter door te focussen op wat positief is en door jezelf in te prenten dat je zal slagen en daarbij de juiste beelden te gebruiken. Als je daarbij de juiste fysieke houding aanneemt dan ga jij je automatisch ook als een sterke spreker voelen en gedragen.

Jouw gedrag is wat de toehoorders van je zien: jouw houding, ademhaling, gezichtskleur, expressie en lichaamsbewegingen. Jouw gedrag bepaalt op zijn beurt de performance die je uiteindelijk neerzet. Voor panische angst is in jouw gedrag geen plaats. Daarom is het van belang om angst te zien als een chemisch proces. Want dat is het ook! Je mag die angst niet ontkennen, maar je dient er als het ware mee te dansen, zodat ze een bondgenoot wordt in plaats van een vijand.

Heb ik gefaald of geleerd?

Natuurlijk gaat iedereen wel eens de mist in. Natuurlijk maken we fouten op het podium, vergeten we de organisator te bedanken, vergeten we het publiek te bedanken of te betrekken bij ons betoog of komen we zelfs in plotse tijdnood. Je kan jezelf dan 2 vragen stellen: Heb ik gefaald? Of heb ik geleerd? Net als angst, kan je dus ook falen op een positieve manier benaderen.

Bekijk het positief en stel jezelf steeds deze twee eenvoudige vragen:

- » Welke les heb ik getrokken uit deze mislukking?
- » Wat ga ik volgende keer anders doen?

Heb jij een ritueel?

Je kent vast wel de gekende voorbeelden: een voetballer die het gras raakt alvorens de wedstrijd begint of de basketballer die steevast dezelfde onderbroek wil dragen of de zanger die het podium kust vooraleer het

podium te betreden. Niet alleen popsterren, voetbalhelden en acteurs mogen rituelen hebben. Jij ook!

Het doel van een ritueel bestaat erin om jouw mogelijke angst te bedwingen, zelfvertrouwen op te roepen en jezelf in een stemming te brengen om goed te presteren. Voor de ene is dat zichzelf opladen, de adrenaline extra laten stromen. Voor een ander is dat tot rust komen door vier keer goed in te ademen of vooraf de trap op en af lopen. Zo zullen wij voor een presentatie voor een groot publiek ook nooit tussen de toehoorders gaan staan. En als wij per ongeluk toch iemand kruisen, bedanken we hem of haar beleefd voor de komst en zeggen dat we elkaar later op de avond wel zullen spreken.

Doe als topsporters, maak gebruik van een visualisatie

Zonder je een kwartier voor de start van jouw speech of presentatie af en maak gebruik van affirmaties of visualiseer succes. Een goed voorbeeld van iemand die zeer vertrouwd is met visualisatie technieken en affirmaties is de toptennisster Serena Williams. Meermaals zie je haar met een briefje in de hand met daarop positieve zelsuggesties die energie opwekken. Een visualisatie is een techniek die je door positieve zelsuggestie in een prestatie staat brengt. Vanuit een lichaamshouding die zelfvertrouwen uitstraalt, roep je positieve sensaties op die je in een zeer positieve stemming zullen brengen (liefst hardop als het kan).

Eén van de versterkende visualisaties die ik graag gebruik tijdens onze training en coaching is de techniek van de “Druk op jouw zelfvertrouwen knop”.

Toen ik het van het TV Eén programma “De neus van Pinokkio” de vraag kreeg om in drie minuten het zelfvertrouwen van de panelleden en het publiek op te krikken, gebruikte ik ook deze visualisatie om de mensen naar een positieve flow te gidsen. Hoe kan dit in drie minuten? Vanuit de

neurofysiologische wetenschap is het bewezen dat positief met onszelf communiceren en succesvolle beelden oproepen een sterke positieve invloed heeft op onze houding en uitstraling.

Via onze website, www.franksegers.be, kan je trouwens in onze 'Online Learning Bibliotheek' een voorbeeld van een visualisatietool terugvinden met aangepaste muziek. Als je na deze visualisatie aansluitend nog een sterke affirmatie gebruikt, neemt jouw zenuwachtigheid zienderogen af. Probeer het niet, maar... Just do it! Je zal merken dat het na enkele pogingen echt werkt!

Enkele praktische tips om jouw zelfvertrouwen te stimuleren

TIP 1: Maak gebruik van een affirmatie. Zeg hardop vanuit een rechte houding: "Ik wil het, ik kan het, ik doe het". Herhaal dit minstens vijf keer met kracht. Wat merk je? Wat ondervind je?

TIP 2: Zet ze in hun blootje. Stel je voor dat jouw publiek totaal naakt in de zaal zit, met oren als Dumbo om goed naar je te luisteren en met een clownsneus op. Ook daardoor zal jij je meer op je gemak voelen en meer plezier beleven aan jouw presentatie.

TIP 3: Focus enkel op een succesvolle presentatie. Wees er zelf van overtuigd dat je authentiek en boeiend zal overkomen. Focus op datgene waar je expert in bent. Focus op de passie die je hebt voor jouw thema, op hoe graag je dit wilt delen met jouw toehoorders en op hoe graag je mensen wil helpen door oplossingen en toegevoegde waarde aan te reiken. Denk aan niets anders dan succes en volhard. Zo zal je echt het verschil maken en uitgroeien tot expert en autoriteit.

TIP 4: Oefen, oefen, oefen. Doe, doe, doe. Bill Clinton vraagt om en bij de 300.000 dollar exclusief verplaatsing, hotel en andere voordelen in natura om een uur te komen spreken. Dat mag hij omdat hij natuurlijk

een ex-president is maar ook omdat hij een begenadigd spreker is. Toch is hij volgens zijn biografie geen geboren spreker. Daarin onthult hij dat hij reeds als een jonge tiener voor de spiegel stond om te leren spreken.

2

Het succes van jouw voorbereiding is de voorbereiding van jouw succes

“Prepare while others are daydreaming”. William Arthur Ward

Allereerst is een prima voorbereiding ook een belangrijke pijler voor jouw gemoedsrust en zelfvertrouwen. Maar onze ervaring leert dat veel mensen dit enorm onderschatten. Stel je maar eens voor.... Je hebt je echt ingeprent dat je zal scoren met jouw presentatie en bij de start ervan blijkt dat de lamp van jouw diaprojector aan vervanging toe is en dienst weigert. Of je spreekt voor een groter publiek met een headset en na enkele minuten geven de batterijen er al de brui aan. De zaal is een sauna en jouw publiek heeft er zichtbaar veel last van. Hoe voel jij jezelf dan? Hoe reageer je? Klopt, de nervositeit zal er echt wel insluipen.

Voorbereiding is allereerst het volgende weten:

- » Wat is jouw onderwerp? Jouw inhoud? Rode draad?
- » Wat wil je dat de mensen echt onthouden?
- » Wie is jouw publiek? Wat weet je van hen?
- » Waarom jouw topic? Het belang voor jouw publiek?
- » Waarom ben jij de geknipte persoon?
- » Waarom is het nu het juiste moment?
- » Hoeveel tijd heb je?
- » Hoe ziet de zaal eruit? Wat is er aanwezig?

Een portfolio aanleggen.

Jouw voorbereiding begint met het aanleggen van een map waarin je alles bewaart rond het onderwerp waarover je zal spreken. Plan een paar momenten in waarop je deze map doorloopt, de structuur vastlegt en effectief begint met het schrijven van jouw presentatie, het voorbereiden van de power points en het zoeken naar foto's en filmpjes.

Creatieve PPT ideeën.

Over ideale slideshows zijn al boeken vol geschreven... Natuurlijk zetten we enkel het essentiële op een slide, beperken we de opsommingen, gebruiken we regelmatig een sprekend beeld en vermijden we te complexe schema's.

Kijk bij jouw voorbereiding goed of de diaprojector tegen het plafond hangt of niet. Als dat niet het geval is, maken nogal wat sprekers immers de fout regelmatig door het beeld te lopen. Niet alleen verblind jij zo jezelf steeds door het felle licht, het effect in de ruimte is storend. Een tip is ook om gebruik te maken van slides met een zwarte of donkergrijze achtergrond en letterkleuren als wit, geel en licht oranje ...

Dit heeft een aantal voordelen:

- » De slide staat altijd juist gekadreed op het scherm.
- » Je zult nooit een randje hebben.
- » De spreker komt goed uit tegen of naast een zwarte achtergrond.
- » Het publiek ervaart de slides veel minder vermoeiend aan de ogen.

Als jij jouw verhaal of presentatie echt wil ingraven in het brein van jouw publiek kan je gebruik maken van een framework of bijvoorbeeld een mindmap om jouw verhaal en inhoud bondig en overzichtelijk samen te vatten.

Wat is nu een framework? Het is als het ware jouw visie, concept, strategie en aanpak op een creatieve doch duidelijke manier visualiseren. Dit zorgt ervoor dat op een gestructureerde wijze de herinneringswaarde van jouw presentatie, duidelijker, helderder en groter zal zijn. Een voorbeeld?



Ik gebruik dit framework voor mijn "Investeer in groei" concept voor ondernemers en KMO'S. Deze bestaat uit vier krachten die samenwerken en die groei stimuleren.

© Frank Segers

Heb je een plan B? Wees niet altijd te afhankelijk van technologie.

Bij de meeste presentaties worden heel wat elektronische hulpmiddelen ingezet. Je kan jouw publiek opwarmen of onthalen met sfeermuziek, je ondersteunt jouw presentatie met een Powerpoint en gebruikt filmpjes.

Stuk voor stuk onmisbare elementen, al is het belangrijk dat je vooral jezelf in de schijnwerper plaatst. Jouw dynamische PPT, Prezi of ander programma mag en moet jouw boodschap ondersteunen maar jij bent het nog altijd zelf die jouw authentieke verhaal moet vertellen. Anders kan je evengoed een automatische slideshare op de mensen loslaten. Niet waar?

Maar doe je zoals de meeste mensen, dan gebruik je jouw slides niet enkel als hulpmiddel voor jouw publiek, maar ook als geheugensteuntje voor jezelf. Echter wat als... de beamer of computer het laten afweten? De microfoon teveel storing geeft? De filmpjes niet willen openen?

Het is aangewezen om jouw eigen materiaal mee te nemen: een projector, een extra computer, een microfoon, USB-stick... En vooral... test alles vooraf!

Eigenlijk moet je altijd een plan B hebben. Met andere woorden: zorg ervoor dat je ook kan presenteren zonder Powerpoint. Het is daarom goed om steeds een verhaal in jouw presentatie in te bouwen. Verderop in dit boek hebben we het daar nog uitgebreid over.

Ook zonder snufjes moet je sterk kunnen staan op het podium. Frank Sinatra citeerde: "If you need anything more than a microphone, you're second rate".

De kracht van een flipchart.

Ook het gebruik van klassiekere presentatiehulpmiddelen kunnen jouw boodschap en presentatie versterken. De flipover blijft bijvoorbeeld een sterk medium om deelnemers jouw presentatie te laten volgen, zeker bij kleinere groepen. Je kan hier iets op een mooie en gestructureerde manier opbouwen.

Om jouw boodschap of visie op te bouwen kan je dan weer bijvoorbeeld met een acroniem of letterwoord werken, en op een flip kan je die in het klein in potlood in een hoekje schrijven om zo de rode draad van jouw verhaal voor ogen te blijven houden. Let op! Spreek niet voort terwijl je met jouw achterwerk naar jouw publiek gericht staat. Jouw boodschap is bestemd voor jouw publiek en niet voor jouw flipchart.

Een voorbeeld van een acroniem:

- » **B**ouw vertrouwen op
- » **A**ctief luisteren
- » **D**oelgerichte vragen stellen
- » **P**ositief herhalen
- » **A**dvies presenteren
- » **K**oopmotieven versterken

© Frank Segers (winnend verkoopproces in een BtoC omgeving)

In conditie zijn

De dag voor jouw toespraak moet je niet heiliger zijn dan de paus en als een topsporter leven. Echter genieten van een lichtere maaltijd, matig zijn met alcohol, de juiste kledij voorzien, een gezonde dosis seks en een prima nachtrust kunnen er reeds voor zorgen dat je echt scherp staat. De dag zelf sta je uiteraard op met een sterke positieve ingesteldheid. Zelf zorg ik ervoor dat ik echt zeer tijdig aanwezig kan zijn om te kunnen anticiperen op onverwachte gebeurtenissen.

3 Een sterke start grijpt meteen de aandacht

"You never get a second chance to make a first great impression". A. Grant

Structuur in jouw presentatie brengen met de journaaltechniek

Waarom de journaaltechniek? Beeld je een uitzending in van het journaal, meestal structureren de nieuwslezers het nieuws in drie fases:

- » ze geven kort de hoofdpunten weer
- » ze bespreken deze daarna gebeurtenis per gebeurtenis
- » ze geven op het einde een hele korte samenvatting

Dit is nu net wat jij ook moet doen.

Dus, geef structuur aan en:

- » Start met te vertellen wat je gaat vertellen (onderwerp + waarom)
- » Vertel het dan (de punten/stappen)
- » Vertel dan op het einde wat je verteld hebt (conclusie & aanzet tot actie)

Commerciële presentatie? Structuur van een "speak to sell" aanpak.

Een commerciële presentie heeft een structuur die uit vier fases bestaat om mensen gretig en hongerig te maken.

Fase 1: Waarom?

Waarom jouw onderwerp? Waarom jouw publiek? Waarom is het nu het juiste moment? En ... waarom jij?

Fase 2: Wat?

Wat is het precies wat je wil overbrengen. Welke mentale pijn kan je oproepen? Welke opportuniteiten zijn er voor de toehoorders?

Fase 3: Hoe?

Ga niet oeverloos te diep in jouw materie. Je kan het jezelf niet permitteren. Creëer bijvoorbeeld een acroniem of een frame voor jouw presentatie. Maar vooral... leer mensen iets aan en geef ze waarde. Leer ze om te groeien van pijn (probleemstelling) naar plezier (oplossing en meerwaarde van jouw boodschap).

Fase 4: Q & A

Mensen de mogelijkheid geven om te reageren en om vragen te stellen. Hiermee kan je jouw geloofwaardigheid nog meer in de verf zetten.

Nog enkele tips uit het vuistje om jouw presentatie te starten!

1. Straal meteen zelfvertrouwen uit

Hoe je dat doet? Het belangrijkste is om jezelf in een +2cm houding te zetten. Met andere woorden: je maakt jezelf twee centimeter groter, door jouw rug te rechte en jouw kin naar boven te duwen. Zorg er vervolgens voor dat je letterlijk de eerste drie tot vijf minuten van jouw toespraak echt uit het hoofd kent.

2. Dadelijk interactie stimuleren

Je krijgt dadelijk de aandacht van jouw publiek als je meteen met één of meerdere vragen start. Als je dat op de juiste manier doet krijg je

meteen interactie.

Bijvoorbeeld:

“Voor ik start, laat me u een vraag stellen. Steek uw hand omhoog als u hier” vandaag bent om....

- » Meer impact op uzelf te hebben?
- » Meer impact op anderen te hebben?
- » Meer impact op uw business te hebben?
- » Wie denkt dat dit kan op één avond?

Steek bij elke vraag die je stelt jouw hand eens op, je zal merken dat jouw publiek dit ook automatisch zal doen = de wet van de sociale bevestiging). Leuk hé?

3. Start met een verhaal

Ik ken magistrale sprekers die direct starten met een verhaal. Niet het vervelende en klassieke "Hallo ik ben...." maar direct een verhaal. Iedereen heeft een eigen verhaal. Een verhaal waarom hij of zij er toe gekomen is om tot dit onderwerp (persoonlijk of professioneel) te komen. Een verhaal van hoe moeilijk de weg wel was naar succes en realisatie. Een verhaal over het waarom en de passie van deze presentatie. Een verhaal over de persoonlijke uitdagingen in hun leven die ze wel hebben gebracht tot het delen van hun topic. Schrijf jouw eigen verhaal uit, zoek naar passende en beklijvende story's voor jouw presentatie. Oefen ze in net als de acteur die eerst zijn teksten inoefent alvorens deze op de scene uit te beelden. Vergeet niet: emotie creëert beweging. Als je erin slaagt om op authentieke wijze de gevoelige snaar van jouw publiek te raken, ga je echt scoren en snel interesse uitlokken van jouw publiek.

4. Gebruik maken van Facts & Figures

Wat zeker in het begin van een commerciële presentatie werkt is gebruik

maken van data die aantonen hoe de situatie is in de markt van jouw toehoorders. Dit kan een aanleiding zijn om later tijdens de presentatie opportuniteiten voor hen te creëren. Het zal blijken dat jouw waardevolle aanbod hierbij een oplossing zal bieden voor hun problemen of het zal verder in jouw presentatie de niet te missen opportuniteiten naar boven halen.

5. Het belang van jouw uitstraling en styling.

Jouw styling moet uitdragen wat je wil communiceren. Hoe vaak wij de onderstaande cijfers al hebben getypt, uitgesproken en gelezen ... ze blijven indrukwekkend. In mijn boek "Impact" staat het effect van communicatie op de invloed die we hebben op anderen uitvoerig beschreven. Deze cijfers tonen ook aan dat we een indruk op ons publiek maken nog voor we één woord gezegd hebben.

Impact hebben op ons publiek gaat voor:

7% via onze woorden.

38% via onze intonatie (ritme, snelheid en timbre van de stem)

55% via onze lichaamstaal (houding, oogcontact, kleding)

Het is niet wat we zeggen, maar vooral hoe we iets zeggen en hoe we tonen wat we zeggen. Maar ook jouw styling bepaalt dus in grote mate jouw impact. Want jouw kleding is directe communicatie. Natuurlijk is de inhoud van wat je vertelt uiterst belangrijk, maar ook jouw uitstraling telt heel sterk mee. Jouw persoonlijke styling verzorgen is eenvoudig, maar ook super belangrijk. Onderzoek toont trouwens aan dat mensen je niet beoordelen op wat je kunt maar op wat ze denken wat je kunt. Zorg dus dat je met jouw uitstraling uitdraagt wat je wilt communiceren. En... zie dat je jezelf vooral ook goed voelt met jouw styling.

Kledij is essentieel om 2 redenen.

- » Kledij waarin jij je goed voelt zorgt voor een betere stemming. Een betere stemming betekent dan ook, meer zelfvertrouwen.
- » Kledij is als een 'Instant Language'. Het toont de ander wie je bent. Verzorgd? Anders dan de anderen? Slordig? Klassiek? Hip? Degelijk?
- » Betrouwbaar? Rebels? Autoriteit? Strak in het pak? Jouw styling is een uitstekend middel om dadelijk het imago te tonen dat je wilt uitstralen.

Enkele nuttige tips:

- » Weet wat je wilt uitstralen, wat je uniek maakt
- » Investeer in een carrièrebestendige garderobe
- » Ontwikkel jouw eigen dresscode en persoonlijke uitstraling
- » Weet welke kleuren het best passen bij jouw persoonlijkheid
- » Kies voor de juiste combinaties, solide basisstukken
- » Kies voor de juiste accessoires, aangepast aan jouw stijl
- » Strak in het pak straalt geloofwaardigheid en vertrouwen uit.
- » Laat je een keer begeleiden door een professionele stylist

Nadenkertje:

Welke kledingstijl zou jouw persoonlijkheid en kracht beter accentueren?

4 Wat jouw stem en lichaam vertellen

“The body never lies”. Martha Graham

Het gebruik van jouw stem

Wat je zegt is belangrijk (communicatie op bewust niveau), hoe je iets zegt (communicatie op onbewust niveau) is dus nog belangrijker. Een man of een vrouw die overtuigend wil overkomen heeft zeker lage tonen nodig. Lage tonen geven de perceptie van kracht, zelfverzekerdheid en geloofwaardigheid. Wijlen Margaret Thatcher bijvoorbeeld nam tijdens haar politieke carrière een stemcoach in dienst die haar moest leren om lager te spreken.

Anne Karpf schrijft in haar boek “The human voice” dat de stemmen van vrouwen gemiddeld veel lager zijn geworden. In culturen waarin de verschillen tussen mannen en vrouwen het kleinst zijn, praten vrouwen het laagst. De toon van Amerikaanse of Scandinavische vrouwen liggen een stuk lager dan die van Japanse vrouwen.

Opmerkelijk. Ongeveer 70% van de cursisten gebruikt zijn stem tijdens het presenteren hoger dan voor hem of haar natuurlijk is. De reden is.... stress. Door zich te haasten ademen ze oppervlakkig vanuit de borst en niet vanuit de buik. Daarvan gaat hun stem de hoogte in. Hoe meer ontspannen jouw ademhaling hoe lager jouw stem. Vandaar het belang van het controleren van jouw ademhaling tijdens jouw ritueel voor jij je presentatie gaat geven.

Wil dat zeggen dat een hogere stem “Not done” is? Absoluut niet! Echter het is afhankelijk wanneer je ze inzet. Weet je nog de onliner van de toen met een uitdaging zittende Bill Clinton; “I did not have a sexual relationship with that women”. Daarin klonk zijn stemgeluid hoger dan in eerdere (formelere) toespraken. Wil je sympathie opwekken, wil je vergeving oproepen, wil je echt emotie in jouw verhaal leggen dan dien je over te schakelen naar een hogere toonhoogte.

Wie zijn stem aanpast aan zijn publiek zal sympathieker gevonden worden. Het is bijvoorbeeld een statement dat je een krachtiger en helderder stemgeluid kan gebruiken bij een presentatie voor een zeer actief publiek van bijvoorbeeld commerciële mensen en dat een publiek van IT-mensen of wetenschappers eerder houdt van een formeler en rigider stemgeluid. Idealiter leg je verschillende accenten gedurende jouw presentatie.

Als je indruk wilt maken, een statement wilt maken of echt overtuigend wilt zijn, dan zal je eerder dienen te oefenen op het gebruik van een lage stem. Veel heeft ook te maken met de verwachtingen die mensen hebben. Van een groot iemand verwachten we bijvoorbeeld een lagere stem. Terwijl we van vrouwen-wier stem gemiddeld twee keer zo hoog is dan mannen-zeker ook overtuigend kunnen zijn. Omdat van hen een hoger geluid verwacht wordt dienen ze minder met hun stem in de diepte te gaan om overtuigend te zijn.

Ook van zeer succesvolle mensen wordt het gepikt als ze eerder spreken met een hogere stem. Neem nu Richard Branson, CEO van Virgin. Voor wie hem al eens live zag spreken zal het opgefallen zijn dat hij eerder met een hogere stem spreekt en verlegen van aard is. Ik heb het persoonlijk mogen ervaren toen ik deelnam aan een congres te Londen waarbij hij als spreker was geboekt. Allereerst is hij geen fan om recht op een podium te staan. Hij prefereert trouwens publiek te spreken in

interviewstijl vanuit een zetel.

Maakt hem dat tot een slechte spreker? Absoluut niet, want zijn succes als ondernemer, zijn visie, zijn sterke interesse in mensen en congruentie maken dat hij zo geloofwaardig overkomt dat niemand er notie van neemt dat hij eerder hoger spreekt en nerveus kan overkomen.

Ook spreesnelheid en timbre zijn van belang. Het spreekt voor zich dat spreken als een mixer weinig de aandacht zal trekken van jouw toehoorders. Gecontroleerd spreken(ook niet te traag natuurlijk) maakt dat je de herinneringswaarde van jouw woorden zal versterken. Wanneer weet je dat jij gecontroleerd spreekt? Als je rustig kan ademhalen en relatief makkelijk een switch van hoger naar lager (en omgekeerd) kan maken.

Het belang van lichaamstaal

Jouw invloed wordt grotendeels bepaald door uw lichaamstaal(Albert Mehrabian). Logisch? Jazeker. Beeld je maar eens een spreker in die niet beweegt, zijn handen constant in zijn zakken houdt (of cowboyhouding met twee revolvers in zijn zakken) , blijft staan op steeds dezelfde plaats en een pokerface opzet,.... Ben je er nog?

Bij het spreken gebruik je eigenlijk jouw lichaam net zoals je iemand zou versieren. Je hebt een aantrekkelijke styling, zoekt oogcontact, tovert een ontwapenende glimlach op jouw gezicht, draait jouw lichaam in de richting van de ander, en je positioneert jezelf als een leider in een +2cm rechte houding.

Je beweegt jouw hoofd niet. Weet dat legerofficieren getraind worden om commando's te geven zonder hun hoofd te bewegen. Barack Obama is hier bijvoorbeeld zeer sterk in. Kijk maar een keer naar een presentatie van hem op You Tube. Ook tijdens een date ga je niet steeds jouw handen in jouw zakken houden maar wel rustig naast het lichaam. Je gaat ze

enkel gebruiken als je gaat tonen wat je vertelt, door jouw woorden rustig te ondersteunen met jouw armen en handen. Doe dit ook tijdens jouw presentatie en je zal merken dat je jouw impact onmiddellijk zal vergroten.

TIP: doe net als Barack Obama en geoefende professionele sprekers. Zij durven oefenen in de spiegel en de mening vragen van hun successteam bij het inoefenen van hun speech.

En woorden dan?

Wil dit zeggen dat de woorden die ik uitspreek niet belangrijk zijn? Natuurlijk zijn ze van belang, echter in invloed hebben ze de minste impact. De klik die we maken met onze non-verbale communicatie vind je niet terug bij het gebruik van woorden. Je kan wel met woorden connectie maken met jouw publiek door zeer herkenbare anekdotes te vertellen.

Belangrijk om te onthouden! Speech congruent. Dat wil zeggen, dat wat je zegt, hoe je het zegt en hoe je toont wat je zegt gewoon klopt. Als mensen me na een speech komen vertellen: "Frank ik geloof je" dan is dit voor mij een leuke opsteker die bewijst dat we congruent en authentiek zijn overgekomen.

5 Geavanceerde spreektechnieken

*"Everyday/trytobeincommunicationwiththeuniverseinaunconsciousway".
Paulo Coelho*

Graag deel ik vanuit mijn NLP-expertise nog graag enkele technieken om op Champions League niveau te kunnen communiceren met jouw publiek.

Champions League tip 1: Een effectief ruimtegebruik

Geef jouw verhaal meer structuur en body. Doe dit door je niet te verstoppen achter een kathedraal, of door te gaan zitten, want zo verlies je veel dynamiek.

Maar zinloos over en weer lopen en rond jouw as draaien werkt ook niet bepaald positief aanstekelijk. De kunst bestaat erin om alleen te bewegen als dit een doel heeft. Wat kan je dan doen? Visualiseer een stip in het midden van jouw podium. Ga recht voor jouw publiek staan en ga alleen van deze stip weg als je iets duidelijk hebt te maken.

A. De horizontale as = de links/rechts as

Voor het duiden van verschillen, opsommingen en overgangen.

Bijvoorbeeld: "Beste mensen, ik wil graag drie hefboomen met jullie delen waarmee je jouw impact op anderen spectaculair kan vergroten". Verlaat de stip en ga 2/3 passen schuin naar rechts, draai jezelf naar de zaal en zeg dan: "De eerste hefboom is"..... Wat is er gebeurd? Je hebt jouw publiek werkelijk lichamelijk meegenomen. Zo ga je voort. Doordat je jouw toehoorders fysiek meeneemt in jouw verhaal zijn ze er ook sterk op

gefocus. Je neemt ze letterlijk mee in de overgang door al hun zintuigen te beïnvloeden (visueel, auditief, kinesthetisch).

Voor het tijd-richtinggevoel

Ons lichaam beschikt over een vast richtinggevoel en doet ons vaak voortbewegen op gevoel. Onderzoek wijst uit dat 95% van de mensen momenten uit het verleden links achter hen hebben en aanwijzen. Aangezien de mensen voor je zitten, moet je dus naar rechts stappen als je over iets uit het verleden praat. Je past dus het spiegelbeeld toe.

Gevoelsmatig hebben mensen toekomstige momenten in het leven rechts voor zich, ongeacht of ze nu links of rechts schrijven. Wat doe jij dan? Juist, je stapt naar links als je over iets praat dat zich in de toekomst situeert.

Dus even recapituleren:

Spreeken vanuit het verleden = je gaat naar rechts

Spreeken in het heden = je staat op je stip

Spreeken in de toekomst= je gaat naar links

B. De verticale as

Dient om te gaan van zakelijk naar persoonlijk, van globaal naar detail, van de groep naar het individu en van facts & figures naar gevoelens. Stap iets naar voor als je het contact wil intensiveren met jouw publiek of als je iets wil benadrukken. Stap achteruit als je het rapport eerder wil breken om een volgende topic aan te halen.

Champions League tip 2: Hypnotiseer jouw publiek

Je leest het goed: je kan toehoorders ook hypnotiseren zonder hen te laten zweven of gekke dingen te laten doen. Hoe? Door net als reclamemakers in te spelen op hun onderbewustzijn en door hun zintuigen te prikkelen

met bewegende beelden, relaxte muziek en de glimlach waarmee je hen ontvangt.

En je kan nog een stapje verder gaan met een beïnvloedingstechniek die ervoor zorgt dat mensen niet gemakkelijk vergeten wat je hebt gezegd.

Let wel: het gaat om beïnvloeden en niet om manipuleren! Een verschrikkelijk voorbeeld van manipulatie is deze van Hitler tijdens de tweede wereldoorlog. Hij koppelde constant directieve commando's aan forse gebaren en hypnotiseerde een gans volk. Maar dat het ook anders kan zien we bij Barack Obama die zijn beroemde uitspraak (directieve commando) "Yes we can" koppelde aan benadrukkende gebaren en positieve, energieke lichaamstaal.

Ik volgde ooit een NLP-opleiding bij Richard Bandler, één van de twee bedenkers van NLP. Met zijn hypnosetechnieken kan je de controle over de toehoorders overnemen en hun beelden, geluiden, gevoelens en gedragingen sturen.

De rol van een hypnotiseur is tweeledig. Ten eerste, geconcentreerd luisteren naar de persoon (jouw publiek). Ten tweede, inpraten op de persoon met het geven van commando's. Hij zorgt ervoor dat de persoon zijn focus vernauwt door zijn aandacht te richten naar één welbepaald punt. Dat maakt dat alle geluiden, bewegingen rondom de toehoorder stilaan verdwijnen en brengt hem of haar in een ontspannen toestand (trance).

De persoon luistert volledig geconcentreerd naar de stem van de hypnotherapeut. Vanuit deze trance wordt de therapeut als het ware zijn gids die communiceert met het onderbewuste van de persoon.

Hoe kan je dit gebruiken in je presentaties? Gewoon door zelf ook directieve commando's op jouw publiek toe te laten. Doe dit gewoon!

Hierbij enkele voorbeelden van directieve commando's:

- » Let nu even goed op...Kijk naar mijn hand...
- » Adem even rustig in en uit,... Beeld je in dat je...
- » Luister goed naar mijn woorden...
- » Ga met je gedachten eens terug naar jouw ervaring...
- » Stap nu in het beeld van die ervaring...
- » Zie je het, voel je de sensaties, hoor je de mooie geluiden rondom je...
- » Beeld je nu eens in wat dit voor jou kan betekenen...
- » Neem even afstand van wat juist gebeurd is...

6 De kracht van een verhaal

"Tell me the facts and I'll learn. Tell me the truth and I'll believe. But tell me a story and it will live in my heart forever". Prof. Jennifer Aaker, Stanford University

Mensen willen verhalen horen

De kracht van een verhaal is niet te onderschatten wanneer het er op aankomt om impact te hebben op jouw publiek. Mensen kopen namelijk geen product maar een verhaal. Mensen willen werken voor een organisatie die ertoe doet, kortom een organisatie met een eigenzinnig verhaal. Mensen maken graag connectie met een spreker die begeistert is door het brengen van een verhaal, een eigen verhaal of een vertelling over een gebeurtenis. En het lukt ons als toehoorder nadien ook veel makkelijker om de boodschap door te vertellen.

Verhalen vertellen zit in onze natuur

Verhalen vertellen zit in onze genen. Zonder verhalen zouden we niets weten over onze voorouders. Denk maar aan de omschrijving 'volgens de overlevering...' wat eigenlijk hetzelfde betekent als, 'volgens de verhalen van de vorige generaties...' Ook het beeld van de grootouder met het kleinkind op de schoot illustreert de natuurlijke manier van communiceren via verhalen.

Verhalen geven ons ook context en helpen ons de dingen beter te begrijpen en ze inspireren en motiveren mensen om tot actie over te gaan.

Verhalen zorgen voor verbinding en wekken emoties op.

Wie bij de jeugdbeweging actief is geweest herinnert zich wellicht de momenten bij het kampvuur waar verhalen werden gedeeld onder vrienden.

Waarom zou je een verhaal vertellen?

Wanneer je een publiek toespreekt dan is het belangrijk om vooraf het doel van jouw speech of presentatie te bepalen. Door het inbouwen van een verhaal kan je:

- » Jouw publiek een unieke ervaring bezorgen
- » De koers bepalen en tot actie aanzetten
- » Jouw organisatie of een gebeurtenis levendig maken

Research van Stanford toont het trouwens aan

5% onthoudt statistieken

63% onthoudt een verhaal

Een groep studenten aan de universiteit van Stanford kreeg de opdracht een voordracht van één minuut te geven, waarna hun prestatie door hun medestudenten zou worden beoordeeld. Het resultaat was dat de meest spraakvaardige studenten de beste scores toebedeeld kregen. Dat was op zich niet echt verwonderlijk.

Maar dan deden de onderzoekers iets slims, ze leidden de studenten even af en vroegen hen daarna specifieke details te herhalen van elke van de voordrachten die ze hadden beluisterd. Waren het nog steeds dezelfde sprekers die de hoogste scores haalden? Neen, want spraakvaardigheid laat geen onvergetelijke indruk na. Het waren de studenten die een verhaal in hun voordracht hadden verwerkt die het makkelijkst werden herinnerd.

Amper 5% kan zich statistisch materiaal herinneren, 63% wel een verhaal

In hun boek “Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die” leggen de auteurs Dan en Chip Heath uit hoe dat komt.

We hebben allemaal een verhaal te vertellen.

Ook jij! Je kan een verhaal vertellen om jouw persoonlijke boodschap te brengen of om jouw bedrijfsboodschap uit te dragen. Hoe je dat doet vertellen we je graag hieronder.

Twee manieren om verhalen in jouw speech te brengen

Je kan jouw speech vertellen als een verhaal of je kan het verhaal van iemand anders in jouw speech verwerken als referentie.

Jouw speech is jouw verhaal

Sprekers die hun speech als een verhaal vertellen vertrekken van hun eigen verhaal. Een goed voorbeeld dat echt alle ingrediënten van een sterk verhaal in zich heeft kan je bekijken op YouTube. Het is een motivational en aangrijpende speech van ‘Leadership Expert’ Robin Sharma die gaat over wat hij ooit leerde van zijn vader en wat dit hem vandaag de dag heeft gebracht. Je moet vooral een keer letten op de manier waarop hij praat, de houding die hij aanneemt en de oprechtheid die hij uitstraalt. Een absolute aanrader voor wie wil leren hoe je op een authentieke manier en toch gestructureerd jouw eigen verhaal kan brengen.

<https://www.youtube.com/watch?v=eHZuze0yGD8>

De 5 gouden regels van een goed verhaal

Een goed verhaal :

1. Heeft één boodschap
2. Inspireert en is authentiek

3. Heeft een begin, midden en einde
4. Heeft narratieve (vertellende) elementen in zich
5. Is eenvoudig te begrijpen

Samengevat, verhalen vertellen:

- » is eeuwenoud
- » is een natuurlijke manier van communiceren
- » prikkelt en is een transfer van emoties
- » biedt inzichten en reflecties
- » verbindt, biedt context, betekenis en zin
- » zet aan tot actie en geeft richting
- » maakt abstracte informatie concreter
- » door middel van verhaallijnen leren we het best.

Een goede reflectie oefening:

Bedenk even het volgende:

- » Welk verhaal sprak je recent nog aan?
- » Wat is je bijgebleven?
- » Wie vertelde het?
- » Waarom is het je bijgebleven?
- » Welk verhaal zou jij graag vertellen?

Ga alvast aan de slag, verzamel verhalen en oefen om zelf een prachtige verteller te worden.

7

Jouw presentatie afsluiten

“Start strong and end with a bang”. Frank Segers

Tijd voor enkele vragen

Het maken van een prima eerste indruk is belangrijk. Maar dat geldt net zo goed voor de laatste indruk die je nalaat. Die bepaalt sterk mee de perceptie die jouw publiek van je zal hebben. Het is aangewezen om op het einde van de presentatie de toehoorders de kans te bieden om vragen te stellen. Indien je krap in tijd zit kan je bijvoorbeeld zeggen dat je nog tijd hebt om drie vragen te beantwoorden. En wat als mensen geen vragen hebben? Wel dan kan je nog altijd het volgende zeggen: “Wat mensen me regelmatig vragen is.....” en je beantwoordt dan zelf de vraag. Zo eenvoudig is het. Je krijgt een zeer lastige vraag van een gefrustreerd iemand? Ga niet oeverloos in discussie, maar zeg bijvoorbeeld: “Graag beantwoord ik met plezier uw vraag na mijn presentatie”, “Is dit OK voor u?”, draai op dat moment jouw lichaam weg van de persoon en ga naar een volgende vraag of sluit definitief de presentatie af.

Eindigen met een citaat of verhaal

Stop! Zeg nooit, “Ik dank u vriendelijk om naar mij te luisteren”, maar ga voor een pakkende afsluiter die nog zal nazinderen bij jouw publiek. Gooi er als uitsmijter een citaat of verhaal tegenaan dat verband houdt met jouw onderwerp of dat je al in het begin hebt gebruikt.

Blijf er niet stokstijf bij staan, maar maak gebruik van jouw acteertalent om het kracht bij te zetten. Zelf houd ik ervan om citaten te gebruiken van Albert Einstein om af te sluiten. Niets is beklijvender dan te eindigen met een kort verhaal. Waarom? Omdat je vanuit het vorige hoofdstuk reeds hebt gesnopen dat verhalen echt blijven hangen bij jouw toehoorders. Je brengt ze in trance!

Call to action

Laat mensen niet naar huis gaan zonder dat ze tenminste over iets moeten nadenken. Zorg bijvoorbeeld voor een samenvatting van jouw presentatie op een reminderkaartje, liefst in pocketformaat. Hierop zet je enkele tips en voorzie je eventueel wat ruimte om twee tot drie interessante ideeën op te schrijven.

“Van intentie naar actie”.

“Intention means nothing, action everything”. Tony Robbins

Kies voor onmiddellijke actie

Er is echt geen enkele reden om angst te hebben om te spreken in het openbaar. In dit boek hebben we de beginselen op een rijtje gezet die ook van jou een sterke spreker kunnen maken. Maar je moet er natuurlijk wel iets mee doen. Dat betekent dat je nu actie moet ondernemen. Groei is één van de zes natuurlijke behoeften die we in het leven nodig hebben om ons gelukkig te voelen. Groeien in het presenteren en spreken betekent meer aanzien, geloofwaardigheid, meer omzet en meer ...verdienen.

Een voorbeeld van een visualisatie: “Druk op de zelfvertrouwen knop”.

Sluit je ogen, adem goed in en ...uit, in en...uit. Zet jezelf in de goede houding door jezelf 2 centimeter groter te maken. Dit betekent: het hoofd recht op jouw schouders, een glimlach op jouw gezicht, kin opwaarts,

schouders recht, rug recht en jouw benen evenwijdig met jouw schouders. Beeld jezelf in dat je twee tot drie aspecten van dit boek onmiddellijk gaat toepassen. Zie jezelf jouw volgende verkooppresentatie of lezing geven, een speech die jouw publiek onmiddellijk bij de keel grijpt. Door te starten met een verhaal is jouw publiek dadelijk laaiend enthousiast en apprecieert het jouw authenticiteit en jouw duidelijke en rechtlijnige boodschap. Stap nu echt in het beeld en maak de ruimte breder en de kleuren helderder en lichter. Hoor de positieve geluiden van jouw publiek en hoor jouw favoriete muziek. Voel jezelf supergoed en wees trots op de prestatie die je levert. Voel de flow en de sensaties en maak dit beeld nog sterker, de kleuren nog helderder en het geluid nog melodieuzer. Voel de energie stromen zoals een rivier in jouw lichaam en voel de positieve vibraties in jouw ogen, hals, schouders, rug, benen en voeten. Terwijl je deze sensaties ervaart, breng dan jouw duim en wijsvinger tegen elkaar en zeg hardop, "Boost!", nog een keer, "Boost!".

Open jouw ogen en relax nu. Schud even met jouw handen, armen en benen. En weet dat je vanaf nu bij elke opkomende angst, twijfel of onzekerheid enkel jouw duim en middelvinger tegen elkaar moet drukken om automatisch opnieuw die positieve sensaties op te roepen.

Tot slot. Gebruik je hele lichaam terwijl je krachtig en luid zegt:

IK WIL HET...IK KAN HET...IK DOE HET...!

Nog een keer,

IK WIL HET...IK KAN HET...IK DOE HET...! Nog een keer....

Doe dit steeds voor jouw presentatie en je zal ervaren hoe gemakkelijk het zal zijn om in de toekomst snel meer energie en zelfvertrouwen te hebben...

Snap je het plaatje? Het is inderdaad een visualisatie en affirmatie die je in een trance brengt en zo ongelooflijk veel invloed zal hebben op je

onbewuste. En verder...leef de Nike-quote: "Just do it"

Wat dien je mee te nemen

Het toepassen van twee tot drie aspecten van dit boek kan al voldoende zijn om jouw omzet en afsluitingsratio aanzienlijk te doen stijgen. Al wat daarvoor nodig is, is dadelijk actie ondernemen. Uiteraard is het van belang dat je voldoende gemotiveerd bent en inziet dat effectief communiceren en presenteren je kan gidsen naar een hoger level.



Echt tot slot

Weet dat toppresterders 5 belangrijke overtuigingen hanteren, deze zijn:

1. Falen bestaat niet. Zij denken: "Wat kan ik leren uit wat er mis ging"?
2. Ze geloven dat zij degene zijn die zichzelf het beste kennen. Ze laten zich door niemand uit hun kracht halen.
3. Ze geloven dat ze alles kunnen bereiken, zij het dan wel stapsgewijs.
4. Ze gaan ook, wanneer iets niet werkt, eerder de dingen anders doen in plaats van op te geven. En tot slot...
5. Voor toppresterders bestaan problemen niet. Zij zien alleen uitdagingen.

Niet alleen de bovenstaande overtuigingen maken het verschil. Ook de volgende aspecten zijn van cruciaal belang wil je topresultaten blijven behalen.

Levenslang leren.

Dit moet jouw motto zijn! Ga er maar eens een biografie van succesvolle ondernemers op na. Zij blijven zichzelf voeden met informatie. Ze willen elke dag nog bijleren om te kunnen blijven groeien. Lees, bekijk video's, stel een mastermind team samen.

Als iets niet lukt... doe het dan anders. Weet dat alles strategie is. Dat wil zeggen een aantal stappen die je moet nemen om een bepaald resultaat te behalen. Dus als iets niet werkt, stel je best jouw aanpak in vraag en doe je het morgen anders. Lukt het dan nog niet dan doe je het weer anders!

Een succesteam. Omring jezelf met experts die het je reeds hebben voorgedaan, mensen die je willen helpen en gidsen in de richting van jouw doelstellingen. Zoek voor jezelf een coach of een mentor. Alle succesvolle mensen zullen het bevestigen. Ze hebben allemaal, zonder uitzondering, een coach of een mentor die hun helpt hun dromen waar te maken.

Metten is weten. Schrijf jouw doelen uit, behoud focus en bekijk ze elke week. Als topverkoper moet je ook altijd jouw financiële resultaten kennen. Jouw resultaten zijn een reflectie van jouw inspanningen en bedoeld om gericht te groeien. Ken jouw omzet, closingsratio, gemiddelde omzet...

Ten slotte, geef! De ultieme realisatie is geven. Geven aan anderen. Geven aan mensen waar we van houden. Geven aan onze relaties en klanten. Geven aan minder bedeelde mensen die het echt nodig hebben. Geloof ons, dit is het ultieme geluk.

En krijg je er maar niet genoeg van ? Wil je echt een topper zijn in speechen

Kom dan naar één van onze “Speechen met Impact” seminars. In dit tweedaagse seminar gaan we je op intense (maar leuk en resultaatgericht) wijze gidsen richting de communicator en spreker die je altijd al wilde zijn. Indien je een persoonlijke coaching verkiest kunnen we u een “Speech Coaching” aanbieden

Kijk op www.franksegers.be/succesprogrammas/speechenmetimpact voor een passende data en doe wat vele honderden deelnemers je reeds hebben voorgedaan, namelijk: Meer zelfvertrouwen, overtuigingskracht en invloed ontwikkelen. Ik kijk ernaar uit jou in levende lijve te mogen ontmoeten.

Vanuit het hart, met respect,
Frank Segers