



REPORTAGE



# PRESENTATIETOPPERS

door  
Jamie Blesemans



Je moet het maar in je hebben: presenteren voor een groot publiek, en dat nog graag doen ook. Zelf behoor ik tot de categorie professionals die het besterven van de zenuwen wanneer ze en plein public een verhaal mogen (moeten) doen. Misschien enkele tips van twee spreekgoeroes?

**Steven Van Belleghem:** is partner bij onderzoeksbureau InSites (gekend van de pop-upenquêtes op grote sites) en prof aan de Vlerick Leuven Gent Management School. Maar vooral auteur van het succesvolle boek 'The Conversation Manager', dat stelt dat je als bedrijf beter in dialoog gaat met je klanten dan ze te overladen met reclame.

**Presenteerde:** de afgelopen 18 maanden ongeveer 200 (twee-honderd) keer. Slik.

**Spectaculair:** mocht het gaan uitleggen in Las Vegas voor een publiek van 5.000 mensen.

82 **CLICKXTRA** September-Oktober 2011

REPORTAGE

## STEVEN VAN BELLEGHEM

### Was je altijd al een gepassioneerde publiek spreker?

"Op de middelbare school gaf ik graag spreekbeurten, maar aan de unief was ik als de dood voor presentaties voor een groot publiek. Bij mijn eerste job merkte de prof op dat ik onzeker was en vertelde hij me dat ik toch de knop moest omdraaien. Op een of andere manier is dat gelukt en ben ik het presenteren actief beginnen opzoeken. Later, toen ik in marketing stapte, begon ik er echt van te houden."

### Als ik hoor dat je het voorbije half jaar elke dag presenteerde, kan ik alleen maar denken: 'slopend'!

"Tja, ik praat heel graag. Het geeft ook energie. En elk publiek is toch weer anders: een groep ondernemers kijkt op een heel andere manier naar mijn verhaal dan een marketingmedewerker in een groot bedrijf. De reacties en vragen zijn telkens anders, en dat stimuleert ook mijn eigen denken. Kijk maar naar mijn presentatie van anderhalf jaar geleden en die van twee weken terug – daar zit heel wat evolutie in."

**/// Het is belangrijk dat je zelf gelooft wat je vertelt. ///**

### Je spreekt dus voor heel diverse groepen. Hoe pak je dat aan?

"Er zijn twee dingen die ik doe. Ik ga altijd voorbeelden toepassen op de doelgroep. Spreek ik voor kmo's, dan zoek ik voorbeelden van zelfstandigen die via sociale media iets realiseren. En ik probeer ook altijd te spreken in hun taal. Vooraf is er meestal een verkennend gesprek, en zo krijg ik zicht op wat zij belangrijk vinden en waar ze staan."

### Hoe geef je echt een waanzinnig fantastische presentatie?

"Het is echt belangrijk dat je gepassioneerde bent door wat je doet. Dat je echt tweehonderd procent overtuigd bent dat je wat je zegt juist is en dat je daar achter staat. Het tweede punt is dat je een stijl ontwikkelt die heel dicht bij je eigen persoonlijkheid ligt, zodat je geen moeite moet doen om je verhaal te brengen. En dat je tijdens de presentatie toch probeert te interageren, zelfs al is er veel volk. Zo creëer je een band, zodat de mensen zich betrokken voelen bij de presentatie."

### Gebruik je trucjes om het ijs te breken?

"In de introductie probeer ik iets te vertellen over de actualiteit of iets dat enorm van toepassing is op het publiek. Dat bewijst dat ik weet voor wie ik sta. En heel vroeg in mijn presentatie stel ik een vraag – dat kan zelfs een stomme vraag zijn. Als je een uur presenteert, merk je dat mensen het na een kwartier beu worden, wat je ook vertelt. Door even interactief te zijn, is je publiek opnieuw scherp."

### Nog finale tips?

"Wat mij altijd heeft geholpen, is een extreme voorbereiding. Ik herinner me een presentatie die een maat en ik 20 à 25 keer hebben inge oefend, en dat was dan ook een heel goede presentatie. Sindsdien ben ik dat blijven doen. Maak ook altijd zelf je slides. Zorg dat het je eigen verhaal is. Niets is zo moeilijk als iemand anders z'n presentatie geven. En eens je bezig bent, moet je er vanuit gaan dat jij het beste weet waar het over gaat. Dat mensen speciaal jou uitnodigen en naar jou komen luisteren, is een teken dat ze geïnteresseerd zijn. Breng je verhaal ook enthousiast en positief over."

REPORTAGE

## SYLVIE VERLEYE

### Het lijkt mij dat veel mensen sukkelen met plankenkoorts?

"Inderdaad, veel mensen hebben schrik om voor een groep te spreken. Als je het bekijkt op een schaal van nul tot tien, zit dat bij de meesten tussen 5 en 10. Heel vaak heeft dat te maken met het feit dat je niet helemaal zeker bent hoe je moet presenteren. Als het probleem heel diep zit, voorzie ik eerst apart coaching rond plankenkoorts."

### Waarom presenteren zoveel mensen zo fout?

"Iedereen denk dat presenteren met PowerPoint moet gebeuren, maar ze gebruiken het allemaal zo verkeerd. De man die PowerPoint ontwikkelde, heeft op de twintigste verjaardag een interview gegeven met als kop 'Twintig jaar PowerPoint: geen reden tot feest'. Als zelfs die persoon zich ergert aan de manier waarop PowerPoint gebruikt wordt ... Ik probeer altijd uit te leggen wat echt de essentie is van het presenteren. Dat is niet die PowerPoint, maar dat is jouw boodschap overbrengen. Jij moet dat dus doen, niet het scherm."

### Ik krijg zelf regelmatig overvolle slides te slikken. En ik vraag me altijd af: waarom toch?

"De reden waarom de slides tegenwoordig zo gedetailleerd zijn, is enerzijds omdat de spreker zich onzeker voelt. Hij denkt: 'Als het er op staat, kan ik het niet vergeten.' Een tweede reden is dat de slides niet enkel gebruikt worden om te presenteren, maar ook als naslagwerk worden meegegeven. En je hebt altijd mensen die hun klanten willen imponeren."

### Wat je zegt, doet me denken aan een keynote van Steve Jobs. Hij toont op een slide vaak slechts één woord.

"Ik vind Steve Jobs een geweldig voorbeeld. Als ik een opleiding geef, toon ik vaak filmpjes met hem in de hoofdrol. Om een rolmodel mee te geven en om clichés te doorbreken. Wat ik vooral wil dat mijn

cursisten zien, is dat Jobs zijn slides door en door kent, want dat is heel belangrijk. Hij weet perfect wat eraan komt, en op het moment dat het citaat verschijnt, draait Jobs zich naar het scherm en leest hij het mee. Dan draait hij zich terug en geeft hij uitleg. Dat is presenteren!"

"Natuurlijk, hoe meer slides er zijn, hoe moeilijker het wordt om ze door en door te kennen. Daarom

### **// 10 slides in 20 minuten met lettergrootte 30: dat is de perfecte presentatie. //**

hanteer ik de 10-20-30-regel van Guy Kawasaki. Hij vindt dat een presentatie maximaal 10 slides mag bevatten, 20 minuten mag duren, en minimaal lettergrootte dertig moet gebruiken."

### Met lettergrootte 30 blijft er wel niet veel ruimte over op de slide, toch?

"Dat is het net. Je bent dan verplicht om je te beperken tot de essentie. En voor mij zijn dat de kernboodschappen. Ik raad aan om eenvoudige slides te maken die ondersteunend zijn voor wat je vertelt. En wat je achteraf meegeeft zijn notitiepagina's met meer uitleg."

### Wat is er nog belangrijk?

"Je moet je realiseren dat je bij het presenteren heel zichtbaar bent, het kan een impact hebben op je carrière. Heb je weinig tijd, doe dan een presentatie van vijf minuten. Ik zie liever een goede presentatie van vijf minuten dan één van twintig minuten overladen met slides. Korter, krachtiger presenteren, zo moet het. En achteraf vragen beantwoorden. Ik ben ook voorstander om te starten met de conclusie, en daarna uit te leggen hoe je aan die conclusie komt."

REPORTAGE

**Sylvie Verleye:** was in een vorig leven nieuwsanker op VT4, maar profileert zich ondertussen als professionele presentatiecoach. Geeft al enkele jaren coaching via [simplytalking.be](http://simplytalking.be). Auteur van het boek 'Stilte, ik spreek!', waarin ze dertig Belgische vrouwen aan de top interviewt om te ontdekken hoe belangrijk presenteren voor hen is.

**Opvallend:** is zeer passioneel over presenteren en pleitbezorger van de 'less is more'-boodschap.

**Grote held:** Steve Jobs.

CLICKXTRA September-Oktober 2011 85