

IN 10 STAPPEN ONLINE PRESENTEREN

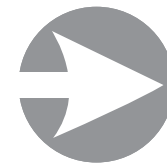
*Geef je beste presentatie ooit
voor live online publiek*



Eva Brouwer

IN 10 STAPPEN ONLINE PRESENTEREN

*Geef je beste presentatie ooit
voor live online publiek*



Eva Brouwer

‘Alleen al door haar kleurrijke verschijning, energie en positiviteit bewonder ik Eva. Dit alles voel je ook als je het boek leest. Het heeft hele praktische handvatten, waar ook ik als ervaren presentatrice nog hele leuke en handige tips en trics uit heb gehaald! De praktijkverhalen zijn heel herkenbaar en de opdrachten zorgen ervoor dat je er ook echt over nadenkt en mee aan de slag gaat.’

Annemarie Bruning

Presentator ‘Hart van Nederland’ en dagvoorzitter

‘Eva weet als geen ander hoe ze online op een authentieke manier impact kan maken. In dit boek deelt ze haar geheimen. Het is praktisch, hands-on, met tal van voorbeelden. Maar de diepere betekenis raakt mij het meest: je bent het waard om jezelf te laten zien. Dus pak je podium, ook online!’

Glenn Vergoossen

Over Spreken Gesproken Podcast

‘Dankzij Eva’s tips is er meer structuur in de verhalen op mijn events voor ondernemers en richt ik me op 1 kernboodschap. Hoe meer ik mijn verhalen vertel, vanuit volle kwetsbaarheid, hoe meer mensen verbinden en hoe meer ze voelen dat ze door ons ondersteund willen worden. Ik weet dat het spannend is. Feel the fear and do it anyway!’

Els Van Laecke

Breakthrough coach voor ondernemers

‘Hoe je presenteert is key bij online events. Doe je het niet goed, dan raakt je gast uit de flow. Het mag mijn vak zijn om krachtige events neer te zetten, zelf op een online event spreken, is echt anders. Eva heeft, door haar enorme ervaring als dagvoorzitter en bij de tv, mij door mijn eerste online eventdebuut heen gecoacht. Ik ben daar shinend doorgekomen. Dit boek staat vol met praktische tips om ook zo’n debuut te hebben!’

Agnes Verschuren

Eventcoach

‘Als je één keer het podium hebt mogen delen met Eva, of als je in de zaal hebt gezeten bij één van haar presentaties, dan ervaar je niet alleen dat zij het podium pakt. Eva pakt jou! Niet alleen met wat ze zegt en hoe ze het zegt, maar met wat ze uitstraalt en de beleving die ze jou geeft. Wil je weten hoe ze dat doet? Gelukkig kun je dat nu ook zelf eigen maken met dit fantastische boek. Vanuit de kracht van jouw eigen verhaal en authenticiteit heb je een gids voor succes in handen.’

Jan van Setten

Topspreker

‘Eva is hét voorbeeld hoe je kunt schakelen van offline naar online presenteren. In dit boek geeft ze geweldige handvatten die daarvoor nodig zijn en ze deelt haar praktijkervaringen. Waar de ene ondernemer zegt: ‘Ik kan echt niet online!’, laat Eva zien wat er wél kan. Want echt, iedereen kan het!’

Angelique van der Meyden

Het Virtuele Regelhuis

‘Van een offline ondernemer – denk events, podia, netwerken – werd ook ik binnen 24 uur een online ondernemer. Een must als ik wilde dat mijn bedrijf de lockdowns overleefde. Online mensen binden en boeien vraagt meer en andere vaardigheden dan wanneer ze in een zaal bij je zitten. Ik heb dat zelf het afgelopen jaar via trial en error geleerd. Voor iedereen die dat in één keer goed wil doen, beveel ik dit boek aan. Want als er een ding duidelijk is, ook als alles weer ‘mag’, zal een groot deel van de trainingen, meetings en events online blijven plaatsvinden.’

Veronique Prins

Kick Ass Ondernemerscoach

‘Eva schreef een top en vooral heerlijk leesbaar boek met zoveel stap voor stap praktische tips dat ik nog meer zin krijg in online presenteren dan ik al had. Je krijgt superveel Golden Nuggets uit de praktijk én Eva schrijft heel verhalend, waardoor je online presentatie niet meer kan misgaan. Absolute aanrader!’

Mirjam Hegger

Podcast Expert

'Dat online presenteren meer is dan 'even' een tekstje uit je hoofd leren, bewijst Eva in dit boek. Ze geeft meerdere handvatten om te presenteren met een stevig fundament. Belemmerende gedachten worden opbouwende, zodat je presenteert alsof je dit al jaren doet. Hulde!'

Barbara de Bruyckere

Stemcoach, Host Stempodcast

'Wat een waardevol boek voor iedereen die online presenteert! Eva geeft je een fundament en vertrouwen waarop je prachtig verder kunt bouwen. Ook gaat ze essentieel in op het creëren van je verhaal dat ertoe doet. Dompel jezelf onder met alle energieke, mooie tips die je krijgt. Geniet, verwonder en ervaar!'

Maike van Meulen

Bereik je Doelen, Auteur, Trainer, Therapeut

'Ik zag als een berg op tegen online presenteren, maar online live is here to stay! Dankzij Eva's tips kreeg ik er vertrouwen en zelfs plezier in. En jij ook!'

Janneke Jager

Cabaretière

'Eva is hét bewijs hoe elke crisis een kans biedt en daarom is dit zo'n mooi positief, praktisch en inspirerend boek. Ik weet zeker dat iedereen die dit leest al bij tip 4 meer zelfvertrouwen heeft, bij tip 7 staat te popelen om verhalen te vertellen en bij tip 10 niet meer anders wil dan 'het podium pakken'. Ja... en dan die humor tussendoor! Eva is oprecht een expert. Chapeau!'

Pauline de Wilde

Presentator en spreker met LEF

'Online en hybride samenwerken verdwijnt niet meer. Eva heeft als online presentatiekoningin een superpraktisch boek geschreven, dat leest als een trein! Het helpt je over de drempel om online overtuigend en prettig te presenteren. In een tijd waarin verbinding belangrijker is dan ooit, waarin 'echt contact' wordt gemist, maakt Eva het voor iedereen toegankelijk om online te schitteren.'

Rachel Levi

Bedenker Werkfestival Chaos in de Orde

'Als ondernemer is mijn inkomen bijna geheel afhankelijk van de manier waarop ik mijn verhaal en mijn content online presenteer. Zoomen gaat prima, maar om de deelnemers tijdens een online sessie echt betrokken te houden en enthousiast te maken, is knap lastig. Eva geeft je met dit boek de know how om dit met 10 keer meer impact te doen.'

Rogier van Wagendonk

Dashboard Expert

'Eva is echt een personal brand en dit boek is zó Eva. Het zit bomvol grappige anekdotes, praktische tips en leerzame lessen van de absolute 'numero uno' op het gebied van presenteren. Lees dit boek, pas het toe en groei!'

Manon Toma

Personal branding expert

'Online presenteren is geen hype! Om deze zeer snel veranderende tijd te begrijpen en te masteren heb je de juiste hulpmiddelen en coaches nodig, zoals Eva. Ze is een master in het online presenteren, niet alleen omdat ze de theorie kent, maar ook omdat ze het zelf dagelijks in de praktijk brengt. Dit boek is een meesterwerk en ook de online training die je er als bonus bij krijgt, is goud waard!'

Aramik Garabidian

LinkedIn-expert

'Waardevol en inspirerend. Of je nu wat zelfverzekerder wil zijn in je video's of dat je een groot zakelijk online event gaat presenteren, dit boek is een aanrader. Door te verwijzen naar de video's krijgt het boek bijna een speelse beleving van een opleiding in online presenteren. Geschreven door een professional vol bruikbare tips, die helpen om een impactvolle online lezing of presentatie te geven.'

Sandra Hollaar

Spreker en trainer Miss Mindset

Inhoudsopgave

IN 10 STAPPEN ONLINE PRESENTEREN

Geef je beste presentatie ooit voor live online publiek

ISBN/EAN boek: 978-94-93222-43-4

ISBN/EAN e-book: 978-94-93222-47-2

NUR-code: 600

Copyright © Eva Brouwer 2021

Eerste druk april 2021

Tweede druk mei 2021

Derde druk juni 2021

Redactie: Gisela Fidler, Expertboek

Vormgeving: Daisy Goddijn, Expertboek

Foto cover: Luna Celesta

Uitgever: Expertboek (www.expertboek.com)

BELANGRIJKE NOOT VOOR DE LEZER

De intellectuele eigendoms- en auteursrechten © van de inhoud en omslag van dit boek berusten bij de auteur. Kleine citaten met expliciete bronvermelding zijn toegestaan. Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op een andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of auteur.

Website auteur: www.evabrouwer.tv

Website uitgever: www.expertboek.com

DISCLAIMER

De auteur heeft zich ingespannen interessante informatie in dit boek te verschaffen. Daarbij heeft zij gestreefd naar juistheid en volledigheid van deze informatie maar kan dit niet garanderen. De informatie is uitsluitend illustratief bedoeld; toepassing hiervan verschildt uiteraard per praktijksituatie. De auteur wijst iedere aansprakelijkheid af voor schade als gevolg van onjuiste of ontbrekende informatie of als gevolg van interpretaties in dit boek. De lezer is verantwoordelijk voor de beoordeling van de bruikbaarheid van de informatie in en de vertaalslag naar de eigen, persoonlijke situatie.

Voorwoord11

Inleiding13

In 10 stappen online presenteren 17

Stap 1. Vertrouw op de techniek 21

Stap 2. Maak van je werkplek een studio 23

Stap 3. Presenteer in een professionele studio 35

Stap 4. Geef het voorbeeld 41

Stap 5. Geef jezelf houvast 47

Stap 6. Presenteer met je hele lijf 55

Stap 7. Spreek zoals je praat 61

Stap 8. Blijf in de flow 67

Stap 9. Overtuig vanuit verbinding 73

Stap 10. Wacht niet tot ze je vragen 79

Hoe nu verder?85

Over de auteur89

Nawoord91

Voorwoord

Liefste lezer,

Lees alsjeblieft NIET verder...

Ja! Je leest het goed. Lees alsjeblieft niet VERDER als je niet geïnteresseerd bent om Meer Impact en Invloed te creëren in jouw omgeving. Of je nou een ondernemer bent die maandelijks een gratis webinar geeft aan potentiële klanten. Of je de nieuwe CEO bent die opeens via een Zoom-call zijn team moet leiden, zonder z'n mensen ooit in het echt gezien te hebben. Of dat je een door de wol geverfde professional bent die opeens vanuit huis moet werken en voor het eerst een training via Microsoft Teams moet verzorgen.

Lees alsjeblieft NIET VERDER als je denkt dat online presenteren 'maar een hype' is of nog erger: als jij denkt dat we binnenkort teruggaan naar vóór 15 maart 2020. Je weet wel... die ene dag die onze toekomst voorgoed veranderde. Die niet alleen onze toekomst heeft veranderd, maar JUIST vormgegeven en getransformeerd heeft naar een totaal nieuw level.

Een nieuw level van... JUIST! Online presenteren!

Kortom: Lees alsjeblieft NIET verder als je dus gelooft in sprookjes en in een wereld waarin we terug in het verleden gaan, in plaats van met VOLLE kracht vooruit! En volle KRACHT voluit, dat kun je alleen maar met de JUISTE hulpmiddelen, coaches EN mentoren die je stap voor stap wegwijs maken en helpen om deze zeer snel veranderende omgeving en wereld te begrijpen EN te 'masteren'.

Want één ding staat vast: Dat is EXACT wie Eva is. Zij is een MASTER. In wat? In presenteren... en om nog concreter te zijn: in online presenteren!

Dit boek is daar het levende bewijs van!

Niet alleen vanwege de geweldige 10 stappen vol met anekdotes, grappige verhalen en zeer praktische (technische) tips, of omdat ik toevallig de enorme eer heb om het voorwoord te schrijven. En zeker niet omdat zij al zolang in dit vak zit... nee! Want dat kunnen ook andere experts...

Nee nee! Zij is een MASTER in het simpel maken van moeilijke zaken. En niet omdat ze het 'weet' of 'theoretisch' kan uitleggen. Nee! Zij is een MASTER omdat zij het ZELF dagelijks implementeert. Hoe ik het weet? Heel simpel: ik volg Eva al jaren op de voet als fan en groupie (een beetje dan!) en sinds onze (muzikale) ontmoeting op 4 oktober 2019 ben ik nog meer fan, omdat ik haar wekelijks zie groeien en zichzelf zie verbeteren. Zij geeft altijd het juiste voorbeeld en is bereid continu te groeien en te stretchen... En geloof me: *That's easier said than done!*

Zij is een MASTER online presenter, omdat zij er ZELF heel hard aan werkt om zichzelf dagelijks te verbeteren en naar het volgende niveau te tillen! Zij is NIET van *walk the talk* maar juist van *talk the walk*. (Ja... lees dat nog eens en voel het verschil!)

En dus, mijn lieve lezer, als je dit stuk nog niet hebt weggelegd: ik wens jou heel veel leesplezier (en doeplezier) met dit prachtige MASTER Piece (Meesterwerk) van Eva en ik beveel je vooral aan om ook de online trainingen en de bonussen te bekijken: Die zijn namelijk GOUD waard! Ook daarin heeft Eva bewezen de MASTER te zijn. Master in het geven van ongelooflijk veel waarde.

Maak het verschil, elke dag, elk uur.

Liefs,

Aramik Garabidian

LinkedIn en social selling expert

Inleiding

Ik heb een vip-dag met een vrouwelijke CEO die graag beter wil presenteren voor de camera en haar online zichtbaarheid wil vergroten. Ik scan haar LinkedInprofiel van tevoren en zie dat ze ontzettend intelligent is en een interessante visie heeft op haar vak, maar ze schrijft veel te moeilijk. Niemand reageert erop. Op onze vip-dag nemen we samen video's op en wordt ze losser voor de camera. Ze mag veel meer versimpelen. Ik interview haar, zodat we persoonlijke anekdotes hebben, die we verwerken in haar verhaal en content op social media. Ze twijfelt ook of ze wel gekleurde jasjes aan mag. Is dat niet te overdreven? Fast Forward: haar posts op LinkedIn zijn populair, ze presenteert zich als een kleurrijke personality en vestigt zichzelf als zichtbare expert op haar vakgebied.

Hoe bizar de coronacrisis ook is geweest, één ding is zeker: het is de definitieve doorbraak van online presenteren. De techniek om te beeldbellen of livestreamen bestond allang, maar nu pas is het een vast onderdeel van het leven. Natuurlijk, iedereen maakt het mee: het technische gestuntel bij online sessies. Het overkomt jezelf ('welk programma is dit nou weer? Moet ik dit installeren?'), of je ziet aan de overkant van je scherm hoe iemand eindeloos aan het pielen is om beeld en geluid uit de laptop te toveren. Mijn eigen man hoorde ik pas bij een online vergadering vijf minuten lang over en weer roepen: 'Hoor je me nu?... en nu!?' Soms lijken twee blikjes met een touwtje ertussen nog beter werken om met elkaar te praten.

Ondanks deze nadelen (en de veelgehoorde klassieker: 'Je moet je geluid nog even aanzetten, we horen je niet') wil ik toch vooral

een pleidooi houden vóór online presenteren. De coronacrisis heeft voor een enorme democratisering gezorgd in sprekersland. Waar je vroeger alleen spreker was op een echt podium, zie je nu zelfs de grootste goeroes vanuit hun eigen woonkamer presenteren. Dat kun jij ook. Online presenteren zorgt voor online zichtbaarheid. Het is dé manier om te laten zien dat jij de expert op jouw vakgebied bent. Onderscheid je van anderen met een persoonlijke kijk op jouw vakgebied. Gebruik de camera om echt over te komen met je boodschap. En zoek je klanten? Als je succesvol online presenteert, weten klanten JOU te vinden.

Overtuigend presenteren voor een camera vergt wel andere technieken dan spreken voor publiek. Ik bespreek online presenteren in de breedste zin van het woord: je presenteert niet live in dezelfde ruimte met je publiek, maar via een online verbinding. Dat kan een online meeting zijn waarin je collega's toespreekt, een online training, als spreker op een online event (of je eigen online event), een webinar, een professionele livestream setting of zelfs media waarbij alleen je stem te horen is, zoals een podcast of op de gloednieuwe app Clubhouse.

Dit boek behandelt ontzettend veel kennis uit het presentatievak. Het is een mix van de professionele ervaring die ik opdeed als televisiepresentator, motivational speaker, dagvoorzitter en online ondernemer, die fanatiek gebruikmaakt van social media. Als je nog niet spreekt, vind je in dit boek stappen om te beginnen. Als je meer ervaring hebt, lees je hoe je het veel professioneler aanpakt. Natuurlijk is de techniek belangrijk, maar voor mij staat één ding centraal: ook online kan het contact echt persoonlijk zijn. Al zit er een scherm tussen, het gaat om de verhalen en de verbinding. Met dit boek lukt het ook jou de beste live online presentatie ooit te geven!

Extra training cadeau!

Bij dit boek horen ook een speciale checklist voor online presenteren en extra trainingsvideo's, die een exclusief kijkje voor en achter de schermen geven.

Ga naar

www.evabrouwer.tv/extra

om de bestanden te downloaden en de video's te bekijken.

Veel plezier ermee. Pak je Podium!

Eva

In 10 stappen online presenteren

Online presenteren is *here to stay!* In plaats van afwachten tot we weer bij elkaar in één ruimte zijn als we presenteren, kunnen we beter de nieuwe manieren van presenteren en (jezelf uit)spreken omarmen. Van Zoom-call, livestream event tot je kennis actief delen op social media. Breek door de weerstand van techniek en belemmerende stemmen heen en laat met online presenteren zien dat jij de expert bent in jouw vakgebied! Met deze stappen is online presenteren straks heel natuurlijk, persoonlijk en in verbinding met je publiek.

Stap 1. Vertrouw op de techniek

Omgaan met de techniek is best een enorme hobbel als je begint met online presenteren. Het kost tijd om er soepel mee uit de voeten te kunnen. Eén voordeel: door de coronacrisis is de noodzaak groter om je tanden erin te zetten. Events zijn radicaal veranderd en voor een groot deel blijven die innovaties. Gefeliciteerd, de kansen zijn enorm! Laat je niet ontmoedigen en accepteer dat er af en toe wat misgaat. Zelfs bij de beroemdste sprekers loopt er weleens iemand door het beeld. In deze stap leg ik uit wat de technische hulpmiddelen zijn bij online presenteren en zet ik je in de actiestand om daadwerkelijk aan de slag te gaan.

Stap 2. Maak van je werkplek een studio

Wasrek aan de kant, het is showtime! Met een paar kleine aanpassingen op het gebied van licht, geluid en beeld maak je van je werkplek een thuisstudio met een meer professionele uitstraling. Door beter met de camera om te gaan, maak je veel sneller contact met je publiek en houd je de kijker vast. Zet je lichaamstaal in en niet vergeten: *dress to impress!*

Stap 3. Presenteer in een professionele studio

Met veel mensen bij elkaar komen, is ineens geen vanzelfsprekendheid meer. Met livestreamen vanuit een studiosetting kunnen mensen toch nog de boodschap van een event overbrengen. Het is wel een verschil of je voor een groep mensen presenteert die je in de ogen kijkt, of dat je ineens voor een batterij felle lampen staat en je verhaal in een camera moet vertellen. Met deze stap loods ik je daar graag doorheen.

Stap 4. Geef het voorbeeld

Deze stap is misschien wel de belangrijkste uit het boek. Je zult zien dat ik door het hele boek hamer op het persoonlijk maken van je verhaal. Dat doe je door elk punt dat je wilt maken te illustreren met een passende anekdote. Dat noem je storytelling. Het is geen modegril: werkelijk elke spreker heeft er belang bij om verhalen te vertellen. Het maakt niet uit hoe zakelijk of formeel de setting is. Wen je er vanaf vandaag aan om overal een voorbeeld bij te bedenken om je verhaal duidelijker te maken.

Stap 5. Geef jezelf houvast

In deze stap geef ik je de structuur van een presentatie, die ik ook met mijn klanten deel. Je geeft vaak ontzettend veel informatie, uit angst dat het niet genoeg is. Durf te kiezen. Wat is je kernboodschap? Zie je verhaal als een ketting, die bestaat uit losse kralen. Elke kraal vertegenwoordigt een deel van je verhaal. Uiteraard wordt de ketting er alleen maar mooier op als je elke kraal met een voorbeeld versiert.

Stap 6. Presenteer met je hele lijf

Vaak ben je al blij dat je je tekst niet bent vergeten en de presentatie hebt overleefd. Maar als je eenmaal uit de survival modus bent, ontdek je dat er zoveel meer is dan een powerpoint oplepelen. Presenteren doe je met je stem, je handen en je hele lichaam. Als je presenteert of voor een camera staat, word je vaak meteen heel serieus. Je denkt al snel dat een expert heel formeel hoort te praten. Of je bent bang om dom over te komen. Gek genoeg mag

je juist spreken zoals je praat met je vrienden: ontspannen en met enthousiasme, zonder dat je hoeft na te denken over je handen.

Stap 7. Spreek zoals je praat

De volgende stap helpt je om meer in spreektaal te praten, door je teksten ook zo te schrijven. Het is verleidelijk je presentatie niet grondig voor te bereiden om het spontaan te houden, maar kijk daarmee uit. Je loopt het gevaar dat je de draad kwijtraakt. Daarom wil je een presentatie die natuurgetrouw is geschreven. Uiteraard helpen verhalen hier ook weer bij, want die vertel je veel losser dan feitelijke informatie. Geen zorgen, je hoeft niet alles letterlijk voor te dragen, maar oefen hardop voordat je live gaat.

Stap 8. Blijf in de flow

Wat als er iets misgaat? Dat kan gebeuren, zeker in een tijd waarin je nog pioniert met de techniek. In deze stap lees je hoe je de draad weer oppakt, zodat je weer verder kunt gaan. Ook al gaat het niet zoals je had gehoopt, wees niet te hard voor jezelf. Zeker niet terwijl je nog verder moet presenteren. Met de techniek die in deze stap beschreven wordt, kun je weer vooruit.

Stap 9. Overtuig vanuit verbinding

Presenteren is een groepsactiviteit. Je doet het nooit alleen, al lijkt dat soms zo, in je eentje voor een webcam of kijkend in het donkere gat van de camera. Vergeet nooit je kijker erbij te betrekken. Het is ontzettend belangrijk dat jouw publiek zich gehoord en gezien voelt. Meen het. Stel vragen en laat mensen reageren. Dat kan met de technische hulpmiddelen die er zijn, maar vergeet vooral niet dat je van mens tot mens praat. Had ik al gezegd dat een verhaal daarbij helpt? ;)

Stap 10. Wacht niet tot ze je vragen

Je blijkt ook prima spreker te kunnen zijn zónder een fysiek podium: nu zijn daar ineens de online events. Maar ook zonder officieel event ben jij spreker en de expert op jouw eigen gebied. Neem het heft in eigen handen en deel alvast content. Schrijf blogs, tik posts op social

media en spreek je uit. Nog beter is het als je ook je gezicht erbij laat zien met video. Laat mensen kennis met je maken en geef jouw persoonlijke saus aan je expertise. Bouw alvast aan je publiek. Sta op als een leider. Pak je podium!

STAP 1

Vertrouw de techniek



Ik ben panisch aan het klikken. Via een website moet ik in een Zoomsessie komen, waar ik over 5 minuten zelf spreker ben. Alleen... het werkt niet! Er moet een blauwe knop in beeld verschijnen, maar wat ik ook doe, ik zie geen knop. 'Gewoon even refreshen', lees ik in een appje. Ik refresh me een ongeluk en stel me al voor hoe mijn hele training in de soep loopt. Klokslag 11.00 uur, wanneer de online training moet beginnen, verschijnt de knop ineens in beeld. Pffff... dat was close!

Online presenteren zit nog in een overgangsfase: bij elke nieuwe technische ontwikkeling moet je samen eerst uitvinden wat de juiste mores zijn. Dat is van alle tijden: toen de telefoon net bestond, vroegen mensen zich af of het onbeleefd was om zonder kleren te bellen!

In deze tijd zijn de mogelijkheden om je expertpositie te vergroten en je podium te pakken enorm. Misschien houdt jouw perfectionisme je nog aan de zijlijn. De eerste pannenkoek mislukt altijd. De eerste video/webinar/livestream die je doet, is misschien nog niet zo goed. Maar jij doet het tenminste. Je bent aan het pionieren en alles wat je nu aan ervaring opdoet, neemt niemand je meer af. Accepteer dat de techniek niet altijd meewerkt. Er is meer begrip van de kijker dan je misschien zelf denkt. Gaat het mis? Morgen is iedereen het weer vergeten. En anders ben je een goed verhaal rijker.

Een tijdlang organiseer ik maandelijkse 'Pak je Podium Talks' waarin ik gasten interview via Facebook Live. Ik ben apetrots dat ik een bekende businesscoach heb gestrikt voor een gesprek. Ik kondig het interview ruim van tevoren met veel bombarie aan en zet zelfs Facebookadvertenties in om nog meer publiek te trekken. Op de dag zelf gaat alles technisch hopeloos mis. De verbinding is zo slecht dat de coach eruitziet als een expressionistisch schilderij: alleen maar bewegende gekleurde blokjes met hakkende kanten.

In de chat schrijft iemand dat de techniek me vast in de steek laat, omdat de planeet Mercurius in retrograde is. Ik denk dat het toch echt wat met de verbinding te maken heeft. Ik trakteer mezelf op taart om me te troosten. Maar jij hebt nu het bewijs: ik ben wel een mooi verhaal rijker!

Uit een eigen onderzoek onder meer dan honderd volgers van mijn bedrijf Pak je Podium blijkt dat angst voor de techniek één van de grootste hobbels is om je podium te pakken. Dat geldt niet alleen voor de onervaren spreker; in een professionele setting met livestreamcamera's en felle lampen staan zelfs mensen met veel presentatie-ervaring soms met hun oren te klapperen. In stap 8 *Blijf in de flow* ga ik uitgebreid in op wat je kunt doen als het daadwerkelijk fout gaat. Eerst geef ik je wat tips om er überhaupt mee te beginnen.

Bedenk wat jouw volgende Pak je Podium-ambitie is. Wat wil jij graag doen, organiseren of vertellen? Kies een doel. (Gewoon iets kiezen is al heel nuttig.) Stel, je wilt een online training geven via Zoom, maar je twijfelt. Schrijf je belemmerende gedachten op. Waar ben je bang voor? Wat zeg jij tegen jezelf? (Ik had altijd de zin in mijn hoofd: 'Ze zien je aankomen!') Bekijk deze belemmerende overtuiging alsof ze van een vriend of vriendin zijn. Is het écht zo? Vervolgens draai je de zin om en maak je hem tot een positieve boodschap. Mijn belemmerende overtuiging wordt dan: 'Ze zitten op mij te wachten!' Het geeft niet als je het eerst nog niet zelf gelooft, maar zeg het elke dag hardop tegen jezelf.

Welke actie brengt je dicht bij je doel? Voor mij is dat bijvoorbeeld een datum prikken. Als ik een event organiseer, heb ik nog geen idee wat ik dan precies ga doen, maar ik kondig het vast aan als stok achter de deur. Houdt de angst voor de techniek je tegen? Oefen met jezelf of een bekende. Maak alvast een Zoomsessie aan en raak vertrouwd met de techniek. Wist je dat je bijvoorbeeld live kunt gaan op Facebook, terwijl alleen jijzelf het ziet? Richt je in plaats van

op angst op nieuwsgierigheid. Bedenk niet wat je te verliezen hebt, maar wat er te winnen valt.

Basis

Hoe raak je vertrouwd met online presenteren? Eerst even wat basisvoorwaarden rond de techniek. De belangrijkste: zorg ervoor dat je internetverbinding het doet. Zonder goed werkend internet heb je geen online presentatie. Het is een open deur, maar ik ben zelf ook weleens bevroren in beeld geweest, terwijl ik net mijn punt wilde maken. Een internetkabel naar je computer is vaak stabielere dan wifi. Ook zijn er wifi-boosters te koop om je signaal te versterken.

Dan de programma's die je kunt gebruiken. Je hebt online vergadertools, zoals Teams, Zoom, Webex en Google Meet. Teams heeft (op het moment van schrijven) het meeste voet aan de grond in het bedrijfsleven. Veel bedrijven zijn verplicht om met Teams te werken, omdat dat in het begin van de coronacrisis veiliger was. Onder trainers en coaches is Zoom razend populair. Ik vind Zoom heel gebruiksvriendelijk. Met één klik op een linkje kan je deelnemer aan de slag. Bij Teams moet je eerst een account aanmaken. Ga in elk geval op tijd voor het scherm zitten, zodat je tijd hebt om goed in te loggen. Gun jezelf sowieso de tijd om vertrouwd te raken met de verschillende programma's en mogelijkheden.

Als je zelf wilt spreken of trainen, zou ik voor Zoom gaan. Ik heb zelf een betaald account, maar het programma is gratis tot maximaal veertig minuten. Je eventuele presentatie deel je door je scherm in beeld te brengen. Je kunt je sessie ook opnemen. Zo heb je gelijk een kant en klare training en kun je de deelnemers ook de (audio) opname nasturen.

Bekijk de instructievideo hoe je met Zoom een training kunt opnemen via **www.evabrouwer.tv/extra**.

Een andere laagdrempelige manier om online te presenteren, is livestreamen via social media. Dat betekent dat je een video opneemt die meteen live te bekijken is. Met één druk op de knop ben je live op bijvoorbeeld Facebook en Instagram. Ook op LinkedIn kun je live, maar dat moet je eerst aanvragen en je hebt een extra programma nodig, bijvoorbeeld Restream of Streamyard.

Ook in een professionele setting wordt Zoom veel gebruikt. Sprekers loggen vaak in via een Zoomlink, zodat ze op afstand kunnen meepraten met de studio. Het uitzenden van het online event kan embedded op een eigen website, of via YouTube, Vimeo of een ander programma. De techniek maakt gebruik van livestreamsoftware, zoals OBS (Open Broadcaster Software). Daarvoor heb je wel specialistische kennis nodig.

Online ondernemers maken al veel langer gebruik van webinarprogramma's, bijvoorbeeld met een abonnement op WebinarGeek of Go2Webinar. Webinars zie je steeds vaker in het bedrijfsleven, omdat er vanwege corona minder persoonlijke ontmoetingen zijn om sales te doen. Het voordeel van webinars is dat je heel veel deelnemers tegelijk kan bedienen, het nadeel is dat je de kijkers niet ziet. Dat kan bij Zoom en Teams wel. Veel webinars hebben presentaties met slides. Het gevaar daarvan is dat het veel zenden is en ook nog eens met een extreem hoge informatiedichtheid en weinig inspiratie. Dat wordt nog versterkt doordat je geen reacties van de kijkers ziet en dus maar doordendert. Met polls of vragen heb je wel mogelijkheden tot interactie.

Een nieuwe term in de eventbranche is *hybride evenement*. Een deel van het publiek is live aanwezig in de zaal, terwijl een ander deel op afstand meekijkt vanuit huis. Die kijkers zijn ook in beeld te brengen, waardoor je toch het gevoel hebt dat je met publiek spreekt. Dat ziet er heel leuk uit. Online events hebben de meest uiteenlopende namen: online summit, webcast, kick-off en mijn favoriet: een *flagship webinar*, in plaats van 'plenaire sessie'. Ook heb je binnen online events eventueel break-outsessies. Uiteindelijk komt het

allemaal op hetzelfde neer: je hebt sprekers en/of interviews voor een camera.

Alle technologie is natuurlijk volop in ontwikkeling, dus voor alle technische vragen over bovenstaande programma's en alternatieven verwijs ik je naar 'GIYF': dat staat voor *Google is your friend*. Online staan fantastische en de meest actuele tutorials, dus profiteer daarvan. Voor mij is het belangrijkste wat je met die technologie doet. Je leeft in een gouden tijd, waarin je middelen voorhanden hebt die voorheen alleen in dure televisiestudio's beschikbaar waren. Dus volg de nieuwsgierigheid en grijp je kans. Begin gewoon vanuit je luie stoel.



Welke Pak je Podium-ambitie heb jij? Welke technische hobbel ervaar je, die je ervan weerhoudt om die ambitie waar te maken? Welke eerste stap kun je nu zetten om waar te maken wat je wilt? Zet die stap binnen twee weken.

STAP 2

Maak van je werkplek een studio



Ik ben in gesprek met de CEO van een groot internationaal bedrijf ter kennismaking voor een online event. We zitten in een Zoom-meeting, maar hij heeft zijn camera uitstaan. Dat is moeilijk kennismaken. Ik vraag of hij zijn camera wil aanzetten. Hij zegt dat dat niet kan vanwege de slechte ontvangst. Ondertussen hoor ik steeds een kleuter door de bijeenkomst heen praten. De man zegt er niks over en praat rustig door over jaarcijfers en groeidoelstellingen. Ik onderdruk een lach. Ik vind het eigenlijk wel een fijne gedachte dat iedereen op elk niveau in een lockdownsituatie worstelt met werk en privé. Maar een ideale setting? Nee, dat is dit niet.

Ook als je trainingen of webinars geeft of collega's toespreekt, maak je het met een paar laagdrempelige aanpassingen een stuk professioneler. Deze stap gaat erover hoe jij je werkplek verandert in een thuisstudio.

Camera

Hoe kom je het voordeligst uit de verf als je voor een camera presenteert? De camera zelf is je belangrijkste poort naar de kijker. Stel jezelf ervoor open. Online communiceren wordt vaak zo onpersoonlijk omdat je geen oogcontact maakt. Vaak kijk je of naar jezelf ('wat zit mijn haar raar:') of naar de spreker. Op beide momenten kijk je elkaar dus niet aan. Recht in de camera kijken, voelt gek, want dan tuur je in een zwart gaatje. Toch is dat de plek waarop je je moet richten als je de ander in zijn ogen wil aankijken. Wanneer jij zelf aan het woord bent en presenteert, kijk dan IN de camera. Focus je er helemaal op en wees met je gedachten bij degene aan de andere kant van de lijn. Kijk dan niet naar je scherm of naar buiten, want dat ziet er ongeïnteresseerd uit. Voor het ideale beeld staat je webcam op je scherm en niet in een hoek of op een ander scherm. Anders kijken ze in je oren en maak je helemaal geen verbinding met elkaar. Is iemand anders aan het woord, dan kun je prima naar die ander kijken.

Decor

Jij mag stralen, maar de achtergrond is ook belangrijk. Je kunt tegenwoordig alles als background in je beeldscherm plaatsen, van tropisch eiland tot de Eiffeltoren, maar laten we even beginnen bij je echte decor: je thuiswerkplek. Net als ik heb je waarschijnlijk de meest uiteenlopende inkijkjes gezien: een zolder waar nog geklust wordt, het stapelbed van een kind, de keukentafel waar een partner in zijn sportkleden achterlangs loopt, of een zwiepende kattenstaart in beeld. Niks verbaast ons meer.

Misschien kun jij een ruimte thuis speciaal inrichten voor beeldbellen. Waar moet je dan op letten? Het liefst is er een muur recht achter je, en ga je niet in een hoek zitten. Met een schuine muur als decor is het lastiger voor de kijker om een beeld te vormen hoe de ruimte in elkaar steekt en dat leidt af. Houd de achtergrond rustig, maar laat gerust iets zien wat iets zegt over jou als persoon. Het is prettig om te kijken naar een mooie kast met wat boeken, kunst of een plant. Wasrekken en kartonnen dozen mogen echter uit beeld. Let er ook op dat je camera (van je laptop of mobiel) stabiel staat, zodat het beeld niet wiebelt en zorg ervoor dat je ongestoord kunt zitten.

Mijn voorkeur gaat uit naar een echte achtergrond, geen virtueel plaatje. Vaak neemt zo'n filter een hap uit je haar en soms vallen je oren eraf. Ook komt het onpersoonlijk over. Zeker als een bountyeiland, intergalactisch sterrenstelsel of een villa aan de Middellandse Zee in beeld komt, ziet het er ongeloofwaardig uit. (Of het is jaloersmakend.)

Belichting

Hoe vaak heb je iemand in een online meeting gezien die met zijn rug naar het raam zit, zodat je tegen een donker silhouet praat, met zicht op zijn neusgaten en een systeemplafond? Soms lijkt het eerder of je te maken hebt met een klokkenluider die zijn verhaal anoniem op Nieuwsuur doet, dan met een collega of deelnemer aan een training.

Goed licht is essentieel en maakt het beeld professioneler. Zorg ervoor dat je goed licht pal van voren hebt. Dat kan een raam zijn, want daglicht is het beste licht, maar bijvoorbeeld ook een (ring) lamp, die je bestelt bij elke webwinkel. Het belangrijkste is dat het licht niet van achteren komt, want dan word je een silhouet. Je videoprogramma kan je ook een handje helpen: pas in Zoom of Teams je video-instellingen aan, zodat je er voordeliger uitziet.

Tip

Hier komt mijn grote anti-wallentruc: zorg ervoor dat je camera altijd net iets boven ooghoogte staat, zodat je een fractie omhoog kijkt. (Echt een heel klein beetje!) Zo kantelt je hoofd een beetje en valt het licht flatterender op je gezicht. Daarnaast kijk je vanuit een natuurlijke positie de camera in, namelijk op ooghoogte (dus gelijkwaardig) en kijk je niet op iemand neer.

Geluid

Ook goed geluid is belangrijk. In veel webcams zit een ingebouwde microfoon, hoewel het nadeel daarvan is dat die ook veel omgevingsgeluid oppikken. Dan zijn de oortjes van je mobiele telefoon een beter alternatief, die kun je perfect als microfoon gebruiken. Ga je podcasten of serieus livestreamen, koop dan bij voorkeur een podcastmicrofoon met een standaard die je om je tafel klemt. Het is wel zo fijn als je de camera, licht, geluid en wiferverbinding van tevoren checkt. Dat geeft jezelf rust, maar het scheelt anderen ook tijd in de meeting als ze daar niet op hoeven te wachten.

Over geluid gesproken: met een knop kun je andere sprekers 'muten', zodat ze niet te horen zijn. Interactie is super, maar het is wel fijn als je de regie in handen hebt.

Houding

Tegenwoordig verslijt iedereen heel wat uurtjes achter een beeldscherm. Zo zien we jou als spreker: je hoofd in het kader van het

computerscherm. Te dichtbij komen zou je bij een echte ontmoeting ook niet doen. Zorg ervoor dat je schouders in beeld zijn en dat er genoeg ruimte is tussen je hoofd en de randen van het scherm. Met iets meer afstand ziet de kijker je lichaamstaal. Praat gerust met je handen om je verhaal kracht bij te zetten. Ikzelf speel soms met de afstand tot het beeldscherm door af en toe wel heel dicht bij de camera te komen met mijn gezicht, om het wat spannender te maken. Door de afwisseling houd je mensen ook extra bij de les.

Maak extra contact met je kijker door je lichaamstaal. Duw je borstbeen naar voren, waardoor je schouders automatisch ook openen. Op deze manier voorkom je een gesloten en afstandelijke houding en open je letterlijk en figuurlijk je hart naar de ander.

Tip

Je kunt trouwens prima staand presenteren, ook thuis. Plaats je webcam op een statief, ladder of in een kast. Doordat je staat, straalt je meer energie uit en dat werkt aanstekelijk voor je kijkers.

Look

Kan je met de telefoon prima in je ondergoed bellen, op YouTube zien we heel wat bewijs waarom dat met video een minder goed idee is. Gelukkig maar, want je kleding is een prachtig instrument dat je altijd voorhanden hebt om een goede indruk te maken. Durf een uitgesproken kleur aan te trekken. Dat biedt een extra kans om de aandacht vast te houden. Zorg er ook voor dat je je met je kleding onderscheidt van de achtergrond. Zo kom jij naar voren. Kies voor kleding die je ook zou aandoen naar een zakelijke afspraak. (In elk geval voor de bovenste helft van je lijf!) Dat hoeft niet altijd een jasje te zijn, dat kan ook een mooie top zijn. Let op de kwaliteit van de stof; een glansje, een werkje of een print geeft een luxueus gevoel. Bedenk wat je wil uitstralen en hoe je kleding dat ondersteunt. Voor de heren: laat je hoodie in de kast en experimenteer met iets meer

kleur. Laat je gerust adviseren door een professional: dat is een cadeau aan jezelf, of je nu man of vrouw bent.

Ook je make-up en haar mag je wat extra liefde en verzorging geven. Een beetje lippenstift, aangezette wenkbrauwen en een accent op je ogen laten je extra door het scherm knallen. Ook met je sieraden laat je iets van je persoonlijkheid zien, al moet het niet wiebelen, want dat leidt af.

Kijk voor meer tips over kleding en techniek de extra video bij dit boek over styling voor online presenteren.

Ga naar
www.evabrouwer.tv/extra
om de video te bekijken.

Houvast

Maak voor jezelf een draaiboek en bedenk van tevoren hoe lang alle onderdelen mogen duren. Bouw ook ruimte in voor interactie en plan daar tijd voor in. Manage de verwachtingen van je publiek, wat kunnen ze verwachten en hoe lang duurt het ongeveer? Zorg ook voor een persoonlijk welkom, zodat iedereen zich gehoord en gezien voelt en iedereen veel actiever meedoet. Als de groep niet al te groot is, noem dan hun naam en spreek iedereen aan. Leg ook even uit hoe de chat werkt en hoe ze hun handje kunnen opsteken met de knop. Meer over interactie lees je in stap 9.

Met een paar kleine stappen heb jij ook vanaf je eigen (thuis) werkplek de ideale uitvalsbasis om je boodschap de wereld in te slingeren. Pak jij het professioneler aan? In de volgende stap lees je wat je kunt verwachten in een livestreamstudio.



Oefen met goed in de webcam camera kijken en neem video's op met je smartphone. Kijk echt overdreven goed in die camera. Test het meerdere keren en kijk het terug. Wat zie je? Dwaalt je blik af naar je eigen ogen? Kijk je veel weg? Vind je het ongemakkelijk om contact te blijven maken met de lens? Onthoud, bij een van tevoren opgenomen video heb je niet direct contact met je kijker(s), omdat ze het later pas zien. Zie het als uitgestelde verbinding. De connectie is er wel degelijk, het duurt alleen even.

STAP 3

**Presenteer in een
professionele studio**



‘Doe maar net of het je moeder is.’ Ik werp een wanhopige blik op het zwarte gevaarte voor me in de televisiestudio. Hoe ik ook mijn best doe: die enorme camera lijkt toch echt niet op mijn moeder! Ik krijg presentatiecoaching van een gerenommeerde trainer, die me klaarstoomt voor het werk als nieuwslezer. Ik ben net begonnen bij de regionale omroep als jonge televisiepresentatrice. Hoewel ik blakend van zelfvertrouwen door de screentest kwam, is daar inmiddels weinig meer van over. Ik kwam met veel bravoure binnen, maar voel me in deze professionele setting diep onzeker. Ik wil het zo graag goed doen, maar dit is toch wel wat anders dan een avond rockbandjes aan elkaar praten op een studentenfeest.

Ja, die camera! We zagen ‘m al in het klein, in de vorm van een webcam of een minuscuul zwart gaatje in je smartphone. Een online of een livestream event staat of valt natuurlijk met een professionele camera. Zonder die verbinding heb je geen contact met je publiek. Het vraagt dus wat van je om met je kijkers te communiceren door de lens heen.

De overgang van presenteren voor live publiek naar spreken voor een camera is best groot. Vooral dat je niet tegen een echt mens praat, maakt het lastig om jezelf te zijn. Er zit letterlijk een filter tussen. Tegelijkertijd is het ook heel leuk. Als je je overgeeft aan de camera, kijkt jouw publiek je recht in de ogen aan en kom je echt binnen. Hoe breek je door dat scherm?

Laten we eerst kijken naar de setting van een online event. Vaak komen livestreams uit een professionele studio of van een set die op locatie is opgebouwd. Je kunt bijna elke ruimte omtoveren tot een (tijdelijke) livestreamstudio. Het decor bestaat bijvoorbeeld uit een talkshowtafel; een desk; een huiskamerzitje of een combinatie daarvan. Of je staat naast een scherm, dat afbeeldingen of sprekers op afstand laat zien. Het is hetzelfde als een televisiestudio, hoewel de camera’s voor online events vaak iets kleiner zijn. Ze noemen

dat een *remote control camera*: een op afstand bestuurbare fancy webcam. Soms heb je ook een levende cameraman voor je neus, die op spontane momenten kan inspelen en met zijn camera overal bovenop zit.

Neem een kijkje achter de schermen bij een professioneel online event in de extra trainingsvideo’s bij dit boek. Ik laat je zien hoe de setting eruitziet en wat je kunt verwachten.

Ga naar
www.evabrouwer.tv/extra
om de video te bekijken.

Stel je nu even voor dat je voor de camera staat. Net als bij de webcam is het ook hier zaak om je echt helemaal op de lens te richten als je de kijker rechtstreeks aanspreekt. Het is verleidelijk om om je heen te kijken naar de paar technici die in de ruimte staan, maar dat is niet jouw publiek. Dat zit thuis te kijken. Blijf dus met je concentratie en aandacht helemaal bij de lens. (Als je met iemand anders in gesprek bent, is het een ander verhaal. Daarover later meer.) Laat je ook niet afleiden als er iemand in de studio voorbijloopt. Haal rustig adem en concentreer je op de kijker aan de andere kant. Zie je een andere spreker die niet goed in de camera kijkt? Deel je kennis discreet.

Als je naar beneden zou kijken, is de kans groot dat je met je voeten op een zwart kruisje van tape staat. Wijk daar niet vanaf. Bij de remote camera’s bepaal je van tevoren de positie waar de sprekers staan. Loop je vol enthousiasme heen en weer, dan val je buiten beeld. In een zaal met mensen heb je het hele podium tot je beschikking en kun je zelfs het publiek in duiken. Hier heb je letterlijk te maken met een kader: het rechthoekje van het scherm om je hoofd en lijf. Dat kan voelen als een beperking, omdat je niet zo vrijelijk kunt bewegen als bij een live event. Het geeft je ook de kans om je nog bewuster te zijn van de camera en daar naartoe te praten.

Soms moet je van de ene camera overstappen op de andere. Bijvoorbeeld omdat je bij het ene shot helemaal te zien bent en bij het andere alleen je gezicht. Heb je een belangrijke boodschap, die je extra kracht wil meegeven? Kies dan bewust voor een close-up, met je gezicht prominent in beeld. Zo krijg je meer intimiteit en komen je woorden beter binnen bij de kijker. Bekijk vooraf wat mogelijk is, bespreek het en oefen ermee. Schroom niet om de technicus van dienst om hulp te vragen.

Tip

Moet je schakelen tussen de camera's? Ga dan niet meteen met je hoofd opzij, maar kijk eerst even naar je kaartjes en dan naar de volgende camera. Je maakt dus eigenlijk een driehoekje met je gezicht. Zo krijgt de techniek een fractie rust om te schakelen, zonder midden in een woord te zitten. Ook geef je op deze manier de kijker een duidelijke overgang tussen de verschillende shots.

Licht

Goede belichting is heel belangrijk om mooi beeld te krijgen. De lampen staan dan ook behoorlijk fel. Soms zo fel, dat je bijna verblind wordt. Daardoor is het moeilijk om de camera te zien en te weten waar je moet kijken. Mocht het nog niet gedaan zijn, vraag gerust of de technici de camera willen markeren met witte tape, zodat je zeker weet waar de lens is.

Bij een awardshow in de Jaarbeurs hebben we voordat de online uitzending begint een uitgebreide doorloop. We bepalen mijn camerapositie, die met een plakker op de grond wordt gemarkeerd. Er staan twee camera's voor mijn neus: één met een cameraman en een soort hijskraan met daaraan een camera die over het decor zweeft. Bij opkomst moet ik ongeveer 20 meter afleggen naar het juiste kruisje. Op mijn cue begin ik met lopen en

praten tegelijk, maar het is donker en ik let niet goed op, waardoor ik niet op de goede plek uitkom. In plaats van naast elkaar, staan de camera's nu achter elkaar. Waar moet ik nu naar kijken? Ik zie geen hand voor ogen! Ik kies gewoon een camera, waar ik stug in door blijf praten en uiteindelijk komt het goed. *It's live, people!*

Bekijk bovenstaand fragment van mijn opkomst via
www.evabrouwer.tv/extra.

Wat valt je op? Hoe zou jij het oplossen?

Door de felle lampen krijg je snel een glimmend blotebillengezicht. Daarom is een poedertje geen overbodige luxe, zowel voor mannen als vrouwen. Helemaal ideaal is het als er een visagiste aanwezig is. Die zet wellicht de make-up wat zwaarder aan dan je gewend bent, maar dat kun je makkelijk hebben, omdat alles op de camera wat fletser wordt. Vertrouw haar dus en pak meer uit dan je gewend bent. Voor mannen met een heel hoge haargrens, zoals ik een visagiste pas eufemistisch hoorde zeggen, bestaat er ook een speciale matterende gel, die ervoor zorgt dat je hoofd niet glimt. Je wilt shinen, maar niet al te letterlijk!

Tegenwoordig heb je ook steeds vaker gasten die vanaf een andere plek inbellen en op afstand live in de uitzending zijn. Om het plaatje voor de kijker zo aantrekkelijk mogelijk te maken, brengt de techniek vaak de sprekers tegelijk naast elkaar in beeld; een *two shot*. (Dat zie je ook vaak bij het nieuws.) Hiervoor is het belangrijk dat je goed in de camera kijkt en de vragen stelt op camera. Ook dat voelt onnatuurlijk, omdat je de reactie van de andere spreker niet kunt zien. Je kunt hem of haar niet in de ogen kijken. Je ogen zijn geneigd om naar het scherm af te dwalen waar de spreker te zien is, maar dan verlies je het oogcontact met de kijker. Als de spreker langer aan het

woord is, brengen ze die vol in beeld (*full screen*) en dan kun je weer even spieken.

Word je geïnterviewd als spreker? Dan heb je een voordeel: dan hoeft je je vrijwel niks van de camera aan te trekken. Ook hiervoor geldt dat je niet uit beeld moet vallen, maar je verhaal kun je gewoon vertellen aan de interviewer. Dan voelt het ook natuurlijker. Wil je wel iets direct tegen de kijker zeggen, bijvoorbeeld een wens aan het einde van een uitzending? Spreek hem dan direct aan: 'Misschien herken je dat als je thuis kijkt', of: 'En dat wil ik jou als kijker graag persoonlijk zeggen.' Probeer wel een keuze te maken. De hele tijd afwisselen tussen de camera en de interviewer is onrustig voor de kijker.

Het allerbelangrijkste bij een online uitzending is dat je een uitvoerige doorloop doet. Met name bij een uitzending met veel video's en afwisseling is het belangrijk om alles goed af te stemmen met de techniek. Zit er geen echo op het geluid? Staat alles in de goede volgorde? Wanneer kijk je in welke camera? Neem deze doorloop heel serieus en kom op tijd. Het kan je presentatie maken of breken.

Gaat de generale repetitie slecht? Gefeliciteerd! Een slechte generale is een goede uitzending! ;)



Bekijk talkshows op televisie en kijk hoe de gasten zich verhouden tot de interviewer. Hoe maakt de presentator contact met de kijker en hoe doen de gasten dat? Hoe zou jij het doen?

STAP 4

Geef het voorbeeld



Ik geef een training aan de sprekers van een online kickoff voor een medisch bedrijf. In de speeches ligt de focus vooral op de groei van het bedrijf, de kansen en de risico's. Sommige speeches komen nogal kil over. Van mij mogen de sprekers uit het managementteam zich iets meer van hun persoonlijke kant laten zien. Zo komen ze menselijker en ook aardiger over op hun publiek, tenslotte hun eigen mensen!

Ik besluit zelf een persoonlijk verhaal te delen, in de hoop dat ze zich meer openstellen. Wat betekent goede zorg voor mij, vraag ik me af. Mijn gedachten gaan meteen naar één van mijn beste vriendinnen, die twee jaar ervoor in het ziekenhuis is beland. Wat lijkt op een heftige griep, verandert in een longontsteking en slaat plotseling om: ze voelt haar benen niet meer. Het blijkt een bloedvergiftiging. Met gillende sirenes brengt de ambulance haar naar het ziekenhuis, waar ze haar meteen in een kunstmatige coma brengen. Het is kantje boord, maar na een paar weken komt ze boven water. Ze heeft het gehaald!

Eén van de directeurs is een tijdje stil, maar vertelt dan: 'Ik vergeet nooit dat ik ooit een explosie in een fabriek heb meegemaakt. Meteen stond er een hele batterij journalisten op mijn stoep om vragen te stellen. Twee van mijn medewerkers hadden ernstige brandwonden en zodra het kon, ging ik naar het ziekenhuis om hen en hun familie te zien. Het was verschrikkelijk.'

De boodschap van zijn verhaal was 'goed is niet goed genoeg'. Het kwam eerst niet empathisch over, maar nu pas begrijp ik waar hij vandaan komt. Als het gaat over de veiligheid van je mensen is gewoon goed niet goed genoeg. Zeker niet als het een kwestie is van leven of dood. Ik vraag hem om dit verhaal te delen met zijn mensen, want pas dan begrijpen ze waarom hij hier zo op hamert. Hij past zijn verhaal aan. Met zijn speech motiveert hij zijn mensen juist, omdat ze snappen wat hem drijft.

Deze anekdote hierboven is een mooi voorbeeld van... een voorbeeld. In mijn trainingen benadruk ik altijd dat je voorbeelden paraat moet hebben om je punt te maken. Dat is wat ze met een mooi woord storytelling noemen, waar deze stap over gaat. Bij een verhaal krijg je een concreet beeld. Begin je presentatie bij iets heel tastbaars en ga daarna pas de diepte in. De angst is natuurlijk dat je niet compleet bent of dat je iets of iemand tekortdoet. Maar aan de hand van het kleinere voorbeeld schets je juist het bredere verhaal. In presentaties werk je van klein naar groot. Gebruik bijvoorbeeld het voorbeeld van een supermarkt in plaats van de algemene term 'retailsector'. Iedereen komt weleens in de supermarkt, ook jouw publiek, dus dat maakt het gelijk concreter en beter voor te stellen.

Werk van klein naar groot

'Onlangs zag ik een pitch van een startup van drie jonge ondernemers. Ze begonnen hun verhaal met een foto van een oudere vrouw achter een raam. 'Dit is Corrie', zeiden ze. 'Corrie heeft nog maar weinig sociale contacten en voelt zich eenzaam. Uit onderzoek blijkt dat één op de tien 75+'ers zich heel erg eenzaam voelt.' Daarna stellen de ondernemers zich voor. Ze vertellen dat ze alle drie persoonlijke ervaring met mantelzorg hebben en met hun technische kennis graag deze eenzaamheid willen verminderen. Dan stellen ze hun app voor om op een laagdrempelige manier met anderen en hulpverleners in contact te komen.

Door te beginnen met Corrie, geven de drie ondernemers in het voorbeeld hiervoor hun technische oplossing meteen een gezicht. Je voelt meteen een connectie met die eenzame oudere vrouw. Ook al ken je haar niet persoonlijk, onbewust zie je je eigen oma in haar en voel je gelijk medeleven. Pas daarna krijg je een breder beeld door de percentages die je hoort, maar de emotionele connectie is dan al gemaakt. Als bonus vertellen de jongens ook nog hun

persoonlijke band met het thema mantelzorg. Nu ben je helemaal overtuigd van hun goede bedoelingen. (Je weet helemaal niet of het klopt trouwens, maar dat is dus de kracht van een goed verhaal!)

Sommige mensen reageren allergisch op de term storytelling, omdat ze vinden dat het een trucje is. Voor mij is het juist het omgekeerde: het is het meest natuurlijke wat er is. Mensen wisselen verhalen, gebeurtenissen en ervaringen uit en die vormen samen het gesprek. 'Wat ik nou toch meemaakte...' Als je dat hoort, zit je al op het puntje van je stoel. Dat kan dus ook bij een zakelijke presentatie. Hoe fijn zou dat zijn?

Voor storytelling zijn modellen ontwikkeld die bestaan uit verschillende stappen. Ik maak het altijd heel simpel. Je hebt maar drie dingen nodig:

- een sympathieke hoofdpersoon
- een obstakel
- een 'pot met goud'

De sympathieke hoofdpersoon ben jijzelf, is jouw klant, of is zelfs een product. In het voorbeeld dat ik eerder vertelde, is mijn vriendin de sympathieke hoofdpersoon. Haar obstakel is de bloedvergiftiging die ze oploopt. De pot met goud is de les die het verhaal je leert. In dit verhaal is dat niet alleen dat ze beter wordt, de pot met goud dient ook een breder doel. *What's in it for YOU*, als luisteraar?

In dit geval is de clou dat ik hiermee het belang van goede zorg wilde aangeven. Dat zorg niet alleen maar gaat over cijfers, maar over echte mensen. In storytelling dient een verhaal dus altijd een hoger doel. Niet alleen: iemand was ziek en nu weer beter, maar wat kunnen we daarvan leren? Dat is de pot met goud.

Bekijk de video over storytelling en waarom die voor jouw essentieel is om toe te passen via **www.evabrouwer.tv/extra**.

Zeker bij een online presentatie moet je verhaal afwisselend en dynamisch zijn. Het is veel lastiger om je verhaal boeiend te houden voor een online publiek, want dat is gauw afgeleid en naar een scherm kijken kost veel energie. Daarom is het ook belangrijk om regelmatig met anekdotes te komen om op een emotioneel niveau te verbinden met je publiek. De moeilijkheid van online presenteren is dat je het vaak niet persoonlijk genoeg vindt. Je hebt lastig oogcontact en er zit een scherm tussen. Dit is dus bij uitstek een kans om veel persoonlijker te zijn en dus te verbinden met elkaar. Als jij jezelf meer bloot durft te geven, doet de ander dat ook.

'Maar het draait toch niet om mij?', hoor ik regelmatig van klanten. Ze voelen zich behoorlijk ongemakkelijk om persoonlijke verhalen te delen. 'Welk verhaal kies ik dan? Wat is interessant voor de ander? Is het wel relevant wat ik te melden heb? Wie zit er op mij te wachten?' Zo wordt er een heel blik met belemmerende overtuigingen opengetrokken. (Geloof me, ik heb ze zelf ook!)

Ook al voel je het zelf nog niet: juist die persoonlijke verbinding is de sleutel. Om even met de strenge manager van eerder te spreken: hiermee til je je presentatie van goed genoeg naar echt geweldig. Zo zorg je ervoor dat mensen ook echt onthouden wat je zegt en ermee aan de slag gaan, in plaats van dat ze scrollen op hun telefoon en blij zijn dat ze je verhaal hebben uitgezeten. Mensen nemen de tijd en moeite om naar jou te luisteren, dus maak het ook echt de moeite waard. Zitten er in de opening van je lezing nu afkortingen en jargon? Is er geen flardje persoonlijkheid of een voorbeeld in je verhaal terug te vinden? Ga dan terug naar de tekentafel!

Tip

Ook als je geïnterviewd wordt, kun je anekdotes toevoegen. Je kunt van tevoren al een klantverhaal voorbereiden dat symbool staat voor je hele boodschap of het product dat je wil bespreken. Stel je ook open voor persoonlijke vragen van de interviewer. Zo kwam ik

ooit in een voorgesprek met een manager erachter dat hij als hobby schapen hoeden had. Met een hond de kudde bij elkaar drijven! Dat was natuurlijk de perfecte leiderschapsmetafoor, die we ook in het interview hebben gebruikt.



Hoe kom je aan geschikte verhalen voor je presentatie? Vraag jezelf af welke associatie je hebt bij een onderwerp. Dat is lastig als het je eigen werk betreft en je vuistdiep in het jargon zit. Stel jezelf de volgende vragen om op voorbeelden uit de praktijk te komen:

- Voor wie doe ik het?
- Welk resultaat levert mijn werk op?
- Wat is daar een voorbeeld van?
- Waarom doe ik wat ik doe?
- Welk grappig of bijzonder moment over dit onderwerp maakte ik pas mee?
- Welk grappig of bijzonder moment maakte ik pas mee en hoe kan ik dat linken aan mijn onderwerp?
- Wat is mijn eigen persoonlijke ervaring met dit probleem of onderwerp? Welke anekdote past daarbij?
- Welke link met vroeger kan ik maken? Is er een verhaal van toen ik jonger was dat hierbij past?

Vraag aan een collega of je partner waar hij of zij aan denkt bij dit onderwerp. Samen sparrend kom je op verhalen of anekdotes. Juist een blik van buitenaf doet wonderen!

STAP 5

Geef jezelf houvast



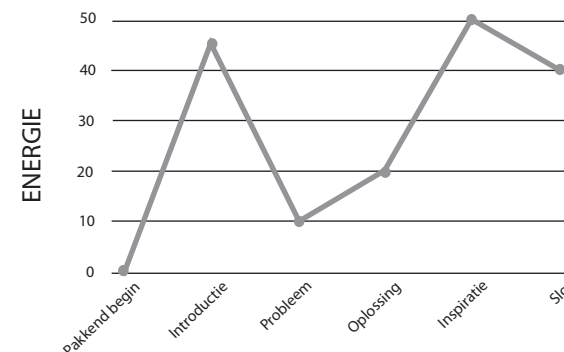
Ik presenteer een online informatieavond voor een nieuw vastgoedproject aan het Rotterdamse Hofplein. Op de plek waar nu een woningbouwpand staat, moeten hoge flats komen. Veel kijkers zijn bezorgd wat de nieuwe plannen voor hun huis betekenen. De eerste spreker is de projectontwikkelaar. Hij begint zijn verhaal met de ontboezeming dat toen voetbalclub Feyenoord kampioen werd, hij zelf weleens in de grote fontein die midden op het Hofplein staat, is gesprongen. Door zijn verhaal weet de kijker dat hij ook een echte Rotterdammer is, die om zijn stad geeft.

In deze stap lees je hoe je structuur aanbrengt in je verhaal. Ik geef je hiervoor het model dat ik gebruik, maar voordat ik dat doe wil ik dat je je afvraagt aan wie je het verhaal straks vertelt. Hoe vertrouwd zijn jouw deelnemers al met het onderwerp? Vervolgens kijk je naar wat jouw doel is met de presentatie. Wil je motiveren, iets uitleggen, nieuwe klanten? Dan een andere vraag: wat hoop je dat de kijker meeneemt uit jouw verhaal? Wat is de kernboodschap van je verhaal? Daarna ga je het ordenen.

Mijn klanten geef ik altijd mijn PIPO IS-model, een afkorting die staat voor de volgende stappen:

P: Pakkend begin
I: Introductie
P: Probleem
O: Oplossing
I: Inspiratie
S: Slot

Het 'PIPO IS-model



De eerste P zie je al aan het begin van deze stap en staat voor een pakkend begin. Door met het beeld te beginnen van een projectontwikkelaar in een fontein doorbreek je meteen het verwachtingspatroon van de kijker. Die denkt aan een zakelijke man in pak die alleen hoge torens wil bouwen, niet aan een mens van vlees en bloed. Heb je geen persoonlijke anekdote, gebruik dan een quote of een stellige bewering, waardoor je publiek meteen de oren spitst. Begin met een foto, video of – ook spannend – een voorwerp. Zo begon ik zelf mijn verhaal eens in een flamingopak, om te demonstreren dat je pas voor joker staat als je zelf denkt dat je voor joker staat. (Ik vond zelf van niet.)

De tweede stap is de I van introductie. Hier stel je jezelf voor. Let op: je hoeft niet je complete cv op te lepelen. Kies een voorbeeld waaruit blijkt wat jij kan. Focus bij je introductie op jouw missie: waarom doe je wat je doet? Waarom vind jij dat belangrijk en wat schieten je deelnemers ermee op? Denk vanuit het resultaat. Schroom niet om jezelf neer te zetten als expert, maar maak gebruik van storytelling, zodat je veel sympathieker overkomt. Klopt het dat je dan al twee voorbeelden van storytelling hebt gebruikt? Yes! Zie je verhaal als een ketting. Alle losse onderdelen van je verhaal zijn kralen. Elk punt dat je maakt, mag je illustreren met een voorbeeld, al is het maar in één zin, dat maakt het levendig.

De volgende P staat voor probleem. Welk punt wil je maken? Hier introduceer je je kernboodschap. Wees je er vooraf bewust van dat je niet alles in je verhaal kunt behandelen. Je moet keuzes maken. *Kill your darlings*. Verdiep je in je publiek. Wat weten zij al van dit onderwerp? Waar lopen ze tegenaan? Wat is jouw eigen frustratie bij dit thema? Als je het zelf moeilijk vindt, bespreek het dan met de organisatie, of vraag het jouw achterban op social media. Zet het probleem gerust stevig neer. Je hebt nog genoeg tijd om het te nuanceren.

De O staat voor oplossing. Kies voor drie punten die jij wil maken, die bijdragen aan de oplossing van het probleem voor je doelgroep. Misschien heb je wel stof voor tien stappen, net als dit boek. Dwing jezelf toch tot een keuze. De verdeling in drieën voelt heel natuurlijk voor mensen, dat was al zo in de tijd van de oude retorica. Je raadt het al: ook deze punten kun je weer illustreren met een voorbeeld, bijvoorbeeld een klantverhaal. Maak er een voor-en-na-verhaal van: hoe was de situatie eerst en hoe is het (misschien wel door jouw hulp) ten goede gekeerd? Maak er niet alleen een succesverhaal van. Juist het eerste deel, waarin de klant nog met het probleem worstelt, is heel herkenbaar voor je publiek.

Ik begeleid een klant die vroeger is gepest. Daardoor vindt ze het heel moeilijk om haar eigen waarde te zien. Ze laat zichzelf niet zien en deelt geen anekdotes, omdat ze denkt dat mensen haar ervaringen niet interessant vinden. Door samen aan de slag te gaan en te luisteren naar andermans anekdotes leert ze stap voor stap om het zelf ook toe te passen en krijgt ze meer zelfvertrouwen. Haar content wordt persoonlijker en juist herkenbaarder voor haar klanten, waardoor ze in een positieve en zichtbare spiraal naar boven gaat.

De tweede I staat voor inspiratie. Je wilt niet alleen maar informeren, je wilt mensen ook een gevoel meegeven, hopelijk zelfs tot actie

aanzetten. Dit noem je een *call to action*. Waartoe wil jij je toehoorders oproepen? Deel opnieuw waarom jouw thema zo belangrijk is. Maak het groter. Welk sneeuwboleffect heeft het? Ik wil jou met dit boek ook inspireren. Als jij jezelf meer gaat presenteren, krijgt jouw onderwerp meer aandacht en kun je meer mensen helpen. Als je jezelf klein houdt, omdat je bijvoorbeeld te perfectionistisch bent, zijn anderen de dupe. Pak dus je podium!

Ik doe een intern presentatietraject gedurende vier maanden voor een groot ICT-bedrijf. De uitdaging is om de medewerkers verder te laten kijken dan de techniek alleen en het verhaal erachter te vertellen. Hun waarde is niet alleen de juiste software vinden, maar uiteindelijk wat dat een bedrijf aan gemak, veiligheid en besparingen oplevert. Soms is het moeilijk om zelf te zien wat die waarde is. Eén van de deelnemers vertelt over een speciaal transformatorkastje, dat voorkomt dat stoppen doorslaan. Dat is op zich fijn, maar de grootste winst is dat een fabriek niet stil komt te liggen. De productie kan doordraaien en dat levert zijn klant heel veel geld op.

De laatste letter is de S van slot. Ik zie vaak dat sprekers veel te veel slides hebben. Ze gaan steeds sneller door de stof heen en raffelen het einde af. Zonde! Dat is juist het moment om je boodschap extra kracht bij te zetten. Herhaal dus gerust de belangrijkste punten die je hebt gemaakt. Het is zonde als je mensen niet de kans geeft om met jou verder te praten of te werken. Misschien heb je een cadeautje voor ze? Denk aan een gratis kennismakingsgesprek. Je kunt zeggen dat je een beperkt aantal plaatsen beschikbaar hebt en mensen ter plekke laten reageren in de chat. (Bij Zoom kun je een uitdraai van de chat downloaden. Kopieer anders de chat, want als je uitlogt kan de tekst niet meer te vinden zijn.) Misschien heb je een gratis online training (een zogeheten weggever) waar mensen zich voor kunnen inschrijven? Een goede weggever doet een beetje pijn. Mijn vorige boek geef ik via LinkedIn gratis weg. Daar heb ik hard aan gewerkt,

maar het boek en de bijbehorende video's zijn een fantastische manier om mensen met mij te laten kennismaken. Blijf niet zitten op het moois dat je hebt gemaakt, maar geef! Zo maken mensen kennis met je en groeit het vertrouwen, zodat je later wellicht samenwerkt. Als het vanuit de juiste intentie gebeurt, kom je niet verkoperig over, maar verleen je extra service door mensen te vertellen waar ze verder met jou kunnen werken.

Bekijk de video en uitleg over het PIPO IS-model via
www.evabrouwer.tv/extra.

Niet iedereen zit op jou te wachten, sommigen zitten om jou te springen.

In deze stap zie je een schematische voorstelling van de spanningsboog in een verhaal. De eerste klap is een daalder waard, dus je mag met je pakkende opening meteen van nul naar honderd in een minuut. Dan zak je terug in energie, om langzaam weer op te bouwen naar een climax. Het tweede hoogtepunt in energie zit bij het moment waarop je inspiratie geeft. Geef hier meer energie met je lijf en zwel aan met je stem. Breng mensen in vervoering. Misschien denk je: dat is niks voor mij, het hoeft van mij niet zo hysterisch. Bedenk dan dat er een groot grijs gebied zit tussen saai presenteren en je publiek in vervoering brengen. Kijk waar bij jou de stretch zit om uit je comfortzone te komen. Je leest geen folder voor, je bent online aan het presenteren!

Vaak hebben mensen de angst dat ze niet genoeg geven. 'Beter te veel dan te weinig' geldt wel voor een buffet, maar niet voor een presentatie. Vertrouw erop dat jij echt genoeg weet over dit onderwerp. Als de nieuwsgierigheid van je publiek is gewekt, vraagt het zelf om meer. Laat je dus niet verleiden om zo compleet mogelijk te zijn of helemaal volledig in de chronologie van bepaalde gebeurtenissen. Dwing jezelf een keuze te maken. Die technische details komen later wel, die exacte namen en jaartallen zijn niet

zo belangrijk. Het belangrijkste is welk gevoel mensen eraan overhouden en hopelijk is dat: 'Dat moet ik ook hebben!'; 'Wow, wat een goed verhaal', of: 'Dat is echt een mooi initiatief'!

Wees niet compleet. Zorg dat de ander je niet vergeet!



Wat is jouw *call to action*? Wat is jouw toegevoegde waarde? Durf jouw expertise grootser te bekijken. Kies ook een (klant) voorbeeld dat dit verhaal ondersteunt.

STAP 6

**Presenteer met je
hele lijf**



‘Alles oké, Hermelien?’ fluisterde Hagrid. ‘Maak je geen zorgen, hij ken niet ver gekomen zijn als ie zo zwaar gewond is en dan kennen we – VLUG, ACHTER DIE BOOM!’

Dit stukje uit Harry Potter lees ik voor aan mijn zoontje van zes. Hij luistert ademloos naar het verhaal van de hoofdrolspelers, die op dat moment op zoek zijn naar een gewonde eenhoorn. Op het moment dat ik de laatste woorden hard roep, vliegt hij ongeveer tegen het plafond van schrik! De film *The Blair Witch Project* is er niks bij.

Natuurlijk is de inhoud van een presentatie heel belangrijk, maar deze stap gaat erover HOE je iets vertelt. Vertellen doe je met je mond en met je stem. Maar ook met je gezicht, je lijf, houding en je energie. Goed voordragen is een kunst op zich. Sprekers die af en toe presenteren voor publiek kunnen hier nog veel meer van profiteren. Als presentator van (online) events maak ik vaak mee dat de sprekers in een veel te serieuze rol vervallen. Ze verliezen de vaardigheid om gewoon te praten als mens, maar spreken puur als een professional: veel vaktaal, een hoop slides en er kan geen glimlach vanaf. Terwijl zoiets simpels als een klein beetje je mondhoeken omhoog doen het verschil maakt tussen een gortdroog en een aansprekend verhaal. De ironie is dat je moet presenteren zoals je converseert. Dat lijkt het meest natuurlijke dat er is, maar helaas voelt de setting van presenteren voor publiek heel onnatuurlijk aan. Wees je ervan bewust dat je niet te deftig gaat praten, maar de toon kiest zoals je normaal ook zou praten.

Een directeur vertelt zijn medewerkers tijdens een online event dat hij begrijpt dat het werk in tijden van corona zwaar is, zeker ook met het thuiswerken met jonge kinderen om je heen. Hij bedankt zijn mensen voor hun inzet. Het enige probleem is dat bij deze hele boodschap zijn gezicht geen spoor van emotie vertoont. Geen inlevende blik en ook geen glimlachje bij het bedanken. Dit komt totaal niet empathisch en gemeend over.

Gezicht

We hebben het al gehad over het belang om consequent in de camera te kijken. Dat is al heel wat. Maar vaak ben je tegelijkertijd nog aan het nadenken over wat je moet zeggen. Daardoor is je blik vooral vol concentratie en naar binnen gericht, in plaats van gericht op communicatie naar buiten. Nog erger is het als mensen vergeten te knipperen, terwijl ze in de camera kijken. Dat geeft een robotachtig effect en is heel ongemakkelijk voor mensen om naar te kijken. Maak proeffilmpjes van jezelf met je mobiele telefoon om te beoordelen of je het knipperen onbewust overslaat. Zo ja, oefen nog vaker en voel je langzaam meer comfortabel voor de camera.

Je mimiek is zo'n krachtig middel om je presentatie luister bij te zetten. Het belangrijkste is dat je je gezicht laat uitdrukken wat je met de tekst bedoelt. Hoe meer je gebruikmaakt van praktische voorbeelden en verhalen, hoe makkelijker dat is, omdat je die veel meer echt vertelt in plaats van opdreunt.

Bekijk de simpele oefening, waarin ik laat zien hoe je je mimiek bewust gebruikt via www.evabrouwer.tv/extra.

Stem

Je stem is een ondergeschikt instrument in je gereedschapskist, terwijl je hier zoveel mee kunt. Ik noemde net al even het woord 'opdreunen'. Daarmee bedoel ik dat woorden en zinnen qua toon, volume en klank veel te veel op elkaar lijken. Er zit geen afwisseling in. Bij een online presentatie moet je nog meer moeite doen om je publiek bij de les te houden dan bij een live publiek. Je moet voorkomen dat de kijker al scrollend in slaap valt met het hoofd op het toetsenbord. Daarvoor heb je allerlei middelen tot je beschikking, zoals het inzetten van verhalen, foto's, video, quotes en interactieve vragen of oefeningen. Het doel is om de kijker steeds weer even wakker te schudden. Gebruik je stem daar ook voor. Lees de korte passage van Harry Potter waarmee deze stap begint eens hardop. In

het eerste stukje fluistert het personage Hagrid, daarna SCHREEUWT HIJ! Dat is een schitterend contrast tussen hard en zacht.

Misschien vind je dat iets te dramatisch voor je vergadering of meeting, maar contrast aanbrengen is een geweldige manier om de aandacht van de kijker vast te houden. De aller- allersimpelste manier om dat te doen is...

Even je mond houden! (Ja, je hing daar aan mijn lippen, nietwaar?) Even een pauze inlassen, is ontzettend effectief om je presentatie spannender te maken en dat kun je gerust van tevoren bepalen en voorbereiden. Varieer verder met harder of zachter praten, af en toe wat hoger of lager, of langzamer of sneller. Maak soms woorden langer (geweldig!) of meer staccato. Het belangrijkste is in elk geval dat het niet voorspelbaar en letterlijk en figuurlijk eentonig is.

Handen

Tja, wat doe je toch met die handen? Normaal gesproken als je op een verjaardag met iemand praat, vraag je jezelf nooit af waar je je handen moet laten. Of komt dat doordat je een drankje vasthebt? Voor sommigen is het een zegen om de presentatie te lijf te gaan met een gin-tonic, maar helaas: het doel van dit boek is dat je ook nuchter kunt presenteren.

Praten met je handen is heerlijk en geeft extra levendigheid aan je verhaal. De truc is om een punt te vinden waar je je handen laat rusten, om vandaaruit met je handen de tekst te ondersteunen. Je armen kun je tussendoor langs je lijf laten hangen. Zelf vind ik het fijner om met mijn duim en wijsvinger van mijn ene hand, de pink van mijn andere hand beet te pakken en die op riemhoogte te houden. Zo heb ik wel houvast, maar oogt het – in tegenstelling tot gevouwen handen – niet heel massief of gespannen, maar luchtig. Dat is je basishouding en als je praat, doen je handen mee. Gaat je verhaal over een enorme berg? Beeld het uit! Laat zien met je armen dat je voor die hoge berg staat. Daardoor gaan de mensen nog meer mee in je verhaal.

Houding

Neem in elk geval geen gesloten houding aan, dus geen armen over elkaar of gevouwen handen voor je kruis. Laat zien dat je niets te verbergen hebt en te vertrouwen bent. Ook hier mag je je borstbeen naar voren doen om open, transparant en verbindend over te komen. Bij een online presentatie beweeg je meestal niet heel veel heen en weer, dus kies één plek en maak goed contact met de grond. Je mag aarden. Neem heel even de tijd om je ruimte in te nemen en sta zo stevig dat je niet wankelt wanneer iemand je een zetje zou geven. Kijk uit voor statafels en zuiltjes: die zijn verleidelijk om tegenaan te hangen of te leunen, maar dat geeft geen actieve houding. Houd dus liever een beetje afstand.

Vroeger als beginnende presentatrice ijsbeerde ik eindeloos over het toneel, maar dat voegt niks toe. Ook dat doe je niet bij een normaal gesprek. Gebruik de ruimte op het podium functioneel. De bekende spreker Remco Claassen vertelt in zijn boek *Verbaal Meesterschap* dat als hij jarenlang op hetzelfde podium zou presenteren, je een enorme slijtplek in de vorm van een kruis zou zien op de Bühne. Hij beweegt zich van links naar rechts of van voor naar achter. Dat doet hij heel bewust. Van links naar rechts (vanuit de kijker gezien) gebruikt hij de ruimte om structuur aan te brengen in zijn verhaal. Drie stappen in je verhaal kun je dan op drie plekken naast elkaar doen. Stel dat je het over de situatie in de oude fabriek hebt, dan vertel je dat aan de linkerkant van het midden. Hoe het er nu aan toegaat in de fabriek, vertel je in het midden en hoe het gaat werken in de nieuwe fabriek, doe je aan de rechterkant van het midden. Van links naar rechts voor de kijkers (voor jou dus in spiegelbeeld) is de natuurlijke volgorde om verleden, heden en toekomst of A, B en C uit te beelden. In een online setting, aan een tafel of wanneer je niet heen en weer kunt lopen, pas je deze techniek alleen met je handen toe.

De andere lijn van voren naar achteren gebruik je om meer of minder intimiteit te geven. Dus een heel algemeen verhaal vertel je iets meer naar achteren, maar bij een spannende anekdote kom je dicht bij

het publiek om iedereen mee te nemen in het verhaal. Daarom kruip ik dus soms in mijn webcam om de kijker bij de les te houden.



Neem een filmpje van jezelf op en vertel over je mooiste vakantieherinnering. Vertel het in geuren en kleuren, terwijl je goed contact houdt met de camera. Kijk het filmpje terug. Vertel je het verhaal natuurlijk? Waar liet je je handen tijdens het praten? Hoe voelde het?

STAP 7

**Spreek zoals je
praat**



‘Zonnestralen vallen precies op het rek. Ik ga met mijn hand over de prachtige kleding. Die verschillende stoffen, alle texturen, zacht satijn, stevige denim. Die kleuren, zo’n prachtig neonroze biesje op een bloesje...’

Aan het woord is personal branding styliste en imagecoach Henriette, die meedoet aan mijn *Pak je Podium Programma*. Ze maakt samen met mij haar verhaal en vertelt dat live op het online *Pak je Podium Event* om gelijk ervaring op te doen als spreker.

Meteen als ze begint te praten, wordt de liefde die ze heeft voor kleding duidelijk. Met haar handen beeldt ze uit dat ze liefdevol langs het kledingrek strijkt. We zijn allemaal gebiologeerd en hangen aan haar lippen...

Hoe komt het dat wanneer je presenteert, je vaak alle natuurlijkheid verliest? Deze stap gaat over teksten schrijven, die lijken alsof ze net bedacht zijn. Het lijkt een goed idee om je presentatie niet helemaal voor te bereiden, zodat het lekker spontaan blijft. Maar dat brengt je in gevaarlijke situaties als je de regie kwijtraakt en moet zoeken naar woorden. Dan krijgt je zelfvertrouwen een flinke knauw.

Als ik motivational speaker of dagvoorzitter ben, schrijf ik mijn teksten altijd uit. Ik spreek de tekst meerdere malen hardop uit, net zolang tot ik het ook uit mijn hoofd kan. Maar let op: dat betekent niet dat ik het op het moment suprême letterlijk zo uitspreek. Dan improviseer ik en gebruik ik mijn tekst als leidraad. Ik neem soms een kleine omweg en spring spontaan in op vragen en reacties van het publiek, maar ik vind altijd mijn weg weer terug naar de hoofdroute. Als spreker maak ik meestal geen gebruik van powerpoint of ik toon slides met slechts een woord of afbeelding, zodat ik makkelijk kan onthouden waar ik ben in mijn verhaal, zonder op een kaartje te kijken. Als dagvoorzitter heb ik kaartjes in mijn handen, die ik hardop oefen voor aanvang. Tijdens de daadwerkelijke presentaties

gebruik ik de kaartjes weinig, behalve voor namen, titels of andere informatie die ik op dat moment niet paraat hebt. Schriftelijke tekst is vrijwel altijd de basis voor mijn presentatie, desnoods een vluchtig krabbeltje. Maar wat schrijf je dan op?

Less is more

Bij de stap over storytelling heb je al gelezen over de kracht van verhalen. Die lenen zich veel beter om te vertellen dan feitelijke verhandelingen. Maar hoe kun je je teksten zo schrijven, dat ze klinken als een verhaal? Vaak is schrijftaal formeler dan spreektaal. Denk aan woorden als ‘echter’ en ‘welke’. Hoe vaak gebruik je die in een gewoon gesprek? Toen ik begon als jonge onervaren televisiepresentatrice was mijn grootste angst dat mensen mij dom vonden. Stel je voor: ik wring me in allerlei bochten om te laten zien dat ik heus wel weet waar ik het over heb. Uit onzekerheid stel ik zogenaamd diepgravende vragen, die veel te gekunsteld zijn en vooral laten zien dat ik echt wel voorbereid ben. Nu pas snap ik hoe heerlijk bevrijdend het is als je gewoon jezelf en eerlijk bent. Zowel in het stellen van vragen, als in het vertellen van je verhaal. Domme vragen bestaan niet!

Je wil ver weg blijven van die extreem professionele toon. Durf formele taal aan de kant te schuiven en veel simpeler te communiceren. Weg met jargon. Zelfs al spreek je voor een vakpubliek, dan nog heb je de verantwoordelijkheid om te boeien. Maak je zinnen een stuk korter dan je normaal zou schrijven. Hak lange zinnen op in stukken en vermijd veel bijzinnen. Scan je verhaal op jaartallen, namen, percentages, cijfers en veel informatie. Is het echt nodig om dat allemaal in je verhaal te stoppen? Ben je bang om onvolledig te zijn? Misschien heb je last van de belemmerende overtuiging dat je alles moet weten. Dat hoeft niet: jij bent de baas en de kijker weet niet wat jij weglaat.

Als iemand een verslag leest, blader je terug als je even iets niet meer weet of begrijpt. Dat kan niet bij een presentatie: het verhaal gaat voorwaarts. Maar je hebt toch je powerpointpresentatie die de cijfers

kan uitleggen? Fout! Bij het bekijken van een presentatie winnen je ogen het van je oren. Je ogen bekijken een plaatje of grafiek en dat gaat ten koste van wat je hoort: dat komt niet binnen. Helemaal niet als jij al bij het volgende deel in je verhaal bent en de kijker nog steeds naar een staafdiagram tuurt. Dan lopen jouw verhaal en de illustratie uit de pas. Probeer maar eens niet naar de ondertiteling te kijken van een film. Grote kans dat je ogen daar gewoon naartoe getrokken worden, ook al kun je de taal best volgen. Dus een presentatie met veel informatie die ook nog eens heel veel powerpointslides heeft, wordt er juist minder duidelijk op.

Schrap ook hulpwerkwoorden (iets wat ik ook doe bij het schrijven van dit boek. Anders stond in de zin hiervoor: wat je ook zou kunnen doen, is het schrappen van hulpwerkwoorden.) Waar het heel beleefd is als je bij de bakker vraagt of je een taartje zou mogen, is het bij een online event ook een kwestie van tijd en de kijker bij de les houden. Daarom mogen we wat directer zijn. Pardon: wees daarom directer.

Tip

Soms bieden studio's de mogelijkheid om te werken met autocue. Dat klinkt lekker makkelijk, want je leest toch gewoon alles op? Vergis je niet: hier is het extra belangrijk dat je je teksten 'bekkend' maakt. Lees niet zomaar iets op wat een ander heeft geschreven. Oefen het een flink aantal keren hardop en vergeet je mimiek niet.

Bekijk mijn uitleg over autocue via www.evabrouwer.tv/extra.

Spanning

Verderop in deze stap lees je over de manier om de aandacht van je kijker vast te houden. Maar eerst deze tip: maak gebruik van de tegenwoordige tijd als je vertelt. Daardoor zit de kijker midden in het verhaal, ook al is het al een tijd geleden gebeurd. Soms voelt

het onnatuurlijk om dit te doen, maar probeer het maar eens en je ziet dat het heel uitnodigend werkt. Blader even terug naar mijn anekdote over mezelf als onzekere jonge presentatrice: deels is die expres in de tegenwoordige tijd geschreven, waardoor je meer in het moment zit.

Wat was nou de tip om de aandacht vast te houden? Dit mag je echt niet missen. Het is *teasen*! Ik werkte ooit bij de radio en daar is het gebruikelijk om je luisteraar de hele tijd een worst voor te houden van wat er daarna komt. De dj laat alvast dat leuke refreintje van die pophit horen, voordat hij het nieuws aankondigt, in de hoop dat de luisteraar blijft hangen.

Begin bijvoorbeeld met een spannend verhaal, maar bewaar de ontknoping voor later. Of zeg: 'Dit wil je echt even opschrijven, dat is misschien wel het belangrijkste dat je vandaag hoort.' Reken maar dat je publiek snel de notitieboekjes opdiept uit de tas! Je stem is hier ook weer van belang. Doe alsof je een geheim onthult met je stem: 'Ik wil je nu iets vertellen, dat geloof je niet...!' Durf ook hier die dramatische pauze te laten vallen. Zulke *teasers* kun je van tevoren bedenken en verwerken in je tekst.

Betrokkenheid

Bij een online event kijken meerdere mensen, maar je ervaart minder een groepsgevoel dan bij een evenement in een volle zaal. Maak daar gebruik van en spreek mensen persoonlijk en individueel aan. Als je het de hele tijd over 'jullie' hebt, maar de kijker zit alleen thuis achter zijn laptop, dan klopt het niet helemaal. Kies dus voor: 'Leuk dat je kijkt.' Als je de kijker met 'u' aanspreekt, komt dat goed uit: dat bedient enkelvoud en meervoud. Maar het moet wel bij de tone of voice van je online event passen.

Actie

Stel, je leest een spannend boek, dat begint met een achtervolging in een Florentijns museum. Iemand wordt achternagezeten. Je leest de angst in zijn ogen en voor je het weet, wordt hij in koelen

bloede vermoord. Een hoofdstuk verder word je wakker met de held van het verhaal Robert Langdon, die de dader moet ontmaskeren. Deze schrijftechniek, waarbij je midden in de actie begint, is niet uitgevonden door de beroemde thrillerauteur Dan Brown, maar stamt al uit de Romeinse tijd. Deze techniek heet *in medias res*, dat betekent 'in het midden van de zaken'. Je hoeft niet altijd een chronologisch verhaal te vertellen of een uitvoerige inleiding te houden, waarin je de clou al weggeeft. ('Deze mop gaat over een skiwi: wat is groen en suist van de berg?') Dan is er niks meer aan. Durf midden in je verhaal te starten, net zoals Henriette aan het begin van deze stap. Ja, de kans is groot dat je kijker geen idee heeft waar je naartoe wil. Mooi, dan blijft hij wel even luisteren.

Tip

Denk je dat je zakelijke presentaties niet geschikt zijn om echt te vertellen? Ik ben zelf fan van de Amerikaanse bestsellerauteur en spreker Malcolm Gladwell. Zijn intelligente verhalen zijn een aaneenschakeling van verhalen en voorbeelden. Je vindt zijn voorbeeld ook via www.evabrouwer.tv/extra.



Wil je weten wat de volgende oefening is? Lees dan snel verder! Jawel, we gaan *teasen*! Oefen in gesprekken met technieken om je verhaal spannender te maken. 'Wil je weten wat het volgende beleg op mijn boterham is? Dat zie je zo, na deze beschuit met muisjes!' Het is een speelse manier om jezelf eraan te wennen.

STAP 8

Blijf in de flow



‘Oké stop maar! Dit klopt niet met het draaiboek!’

Op mijn papier staat dat ik nu een video moet aankondigen, maar de regisseur zegt in mijn oortje dat ik naar een interview moet. Huh? Wat gaat hier mis?

We doen de doorloop voor een online event in een professionele studio. Met de klant heb ik een draaiboek afgestemd en dat hebben de sprekers ook. Alleen heeft de techniek een blokkenschema met een andere volgorde. Even hebben we een *Mexican stand off*: wie trekt er aan het langste eind? Uiteindelijk blijft het draaiboek voor de sprekers (en voor mij) hetzelfde en past de techniek de volgorde aan. Gelukkig, want anders moesten we nog flink schuiven in de teksten en dat brengt ook onzekerheid met zich mee. De verwarring laat me niet koud. Ik ben zenuwachtiger dan normaal en voel me gespannen. Ook al zijn we er op een goede manier uitgekomen, toch haalt zoiets je uit de flow.’

Wat is flow? Het gevoel alsof je boven jezelf uitstijgt, het gaat moeiteloos. Vaak voel ik me in een repetitie nog gespannen, maar eenmaal bezig gaat het als vanzelf. Dan rollen er onvoorbereide grappen uit, luister ik in opperste concentratie, leg ik interessante verbanden over onderwerpen waar ik totaal geen verstand van heb en voelen mensen verbinding. Soms gaat het stroever. Dan houd ik krampachtig aan mijn kaartjes vast. Dan ben ik te veel met mezelf bezig en niet in het moment. Deze stap gaat over wel in de flow zijn of daar (weer) te komen.

Belemmerende overtuigingen

Ja daar zijn ze! De papegaaien op je schouders en de beren op de weg. Ik spreek regelmatig klanten – zowel mannen als vrouwen – die zich graag willen presenteren, maar het ook heel spannend vinden. (Zeg maar gerust doodeng!) Toch is het voor hen de moeite waard om de hobbel te nemen. Er is geen betere manier om je expertstatus te tonen dan door te spreken. Vaak ben je de Anouk van je eigen jury: zo hard als je voor jezelf bent, ben je voor niemand anders.

Presenteren gaat het beste met zelfvertrouwen en dat moet groeien. Wees veel liever voor jezelf. Jij kent de materie en je hoeft er niet alles van te weten. Je mag ook zeggen dat je iets niet weet of dat je daar later op terugkomt. Het gaat juist om jouw ervaringen (en dus om de verhalen die daarbij horen) die maken dat jouw presentatie uniek is.

Ik heb een vip-dag met een hr-manager die bij haar bedrijf een interne training over werkgeluk mag geven. Ze heeft net een coachopleiding gevolgd en er hangt voor haar veel van af om deze presentatie goed te doen. Ze wil laten zien wat ze nog meer in huis heeft, maar belangrijker: ze gelooft oprecht in het onderwerp van werkgeluk. Ze wil dat medewerkers met een glimlach naar het werk komen.

In de presentatie die ze al had voorbereid, zitten veel voorbeelden die uit de studieboeken van haar opleiding komen. Die zitten vol interessante weetjes. Maar als ik doorvraag, blijkt dat ze zelf ook een schat aan ervaring heeft, waarin deze weetjes echt tot leven komen. Deze echte voorbeelden van de werkvloer zijn veel indrukwekkender en maken indruk bij het management. Haar uiteindelijke verhaal is veel meer van haarzelf, authentieker, makkelijker te vertellen (ze kan ook een hoop staafdiagrammen wegdoen) en komt veel meer binnen.

Het nu

Een reden waarom je niet in de flow bent, is omdat je niet in het nu bent. Heel begrijpelijk als je in een onbekende setting bent en er ook nog eens allemaal mensen kijken. Je gedachten nemen een loopje met je. Om te voorkomen dat je te veel in je hoofd zit, is het goed om heel bewust contact te maken met je lichaam. De volgende oefening helpt je hierbij.

Sluit je ogen. Adem goed in door je neus en uit door je mond. Leg je hand op je buik en voel of je ademhaling hoog of laag zit. Een goede buikademhaling is heel belangrijk voor spreken. Herhaal het rustige ademhalen. Druk dan met twee vingers ongeveer twee centimeter onder je navel. Je mag best stevig drukken. Blijf rustig ademhalen en concentreer je op de druk in je buik. Voel de rust en de kracht in jezelf.

Het mooie is: je bent nu zo druk met de aandacht voor je buik, dat je niet kunt piekeren, zo geconcentreerd ben je in het moment. Herhaal deze oefening, zodat je haar verankert in je lijf. Als je gaat presenteren en je voelt de niet-helpende gedachten opkomen, druk je weer met je vingers op het punt in je buik. Je gedachten gaan dan automatisch terug naar je lijf en in het moment. Gebruik dit anker wanneer je het nodig hebt.

Oeps

Dat is allemaal leuk en aardig, rustig ademen en je alvast inbeelden dat het supergoed gaat, maar wat als het nou echt niet goed gaat? Heel eerlijk: dat kan gebeuren. Het kan door van alles komen: een technische misser, afleiding, overconcentratie, een onverwachte reactie van iemand. Hoe goed je je ook voorbereidt, je weet nooit precies hoe het uitpakt in de uitzending. Dat is deels de charme, maar voor veel mensen ook wat het zo spannend maakt. Hoe kom je dan weer terug in de flow?

Neem allereerst even de tijd. Een ademhaling lijkt soms een eeuwigheid te duren als je presenteert, maar dat is het helemaal niet. Je hoeft niet alles vol te praten. Je hebt juist gezien dat een pauze of stilte ook heel sterk is. Jouw kijker weet niet wat er komen gaat. Gun jezelf dus een momentje om je even te herpakken. Als de verslaggevers bij de omroep waar ik werkte het soms even kwijt waren, deden ze gewoon net of hun oortje het niet deed en ze de vraag niet verstonden. Het overkomt de beste.

Lukt het je niet om jezelf te herpakken, dan is strategie twee: benoem het. Inmiddels heeft iedereen wel door dat er iets niet klopt en dan kun je even zeggen dat je het niet weet. Ik kon onlangs bij een online training echt niet op een woord komen. Ik hoopte dat het me te binnen zou schieten, maar het kwam gewoon echt niet. Toen biechtte ik het maar op en ging ik vast door naar het volgende onderdeel. Heel mijn storytellingmoment viel in de soep. Pas twintig minuten later wist ik het weer en kon ik het oppakken. Het was trouwens: demografische ontwikkelingen. Nu vergeet ik het nooit meer.

Het benoemen kan ook met andere dingen: als ineens iemand door het beeld loopt of een gek geluid klinkt: benoem het, zodat de afleiding weg is. Stel, iemand eist bovenmatig veel aandacht op, wat ten koste gaat van de tijd en van de anderen. Neem de regie in handen. Jij bepaalt hoe jouw presentatie verloopt. Wees sympathiek, maar kordaat. Handel het af, want anders voelt iedereen het.

Ook hier is zelfliefde weer heel belangrijk. Terwijl je nog bezig bent, is het niet het moment om te analyseren wat er misging. Je moet het parkeren en met dezelfde positieve energie doorgaan. *The show must go on*. Er is naderhand nog genoeg tijd om je hoofd tegen het toetsenbord te slaan. Oh nee wacht, wees vooral lief voor jezelf!

Ik ben spreker over storytelling en je podium pakken bij een mediabedrijf. Het evenement is op locatie voor een grote groep mensen en je kent me nu een beetje: uiteraard wil ik het graag goed doen. Op de ochtend van het event print ik mijn teksten, maar de printer doet het niet. Onderweg naar het optreden rijd ik naar de copyshop om het alsnog te printen, maar de weg is afgesloten. Ik neem nog een omweg, maar die weg is ook dicht! Aargh! Ik hef mijn handen ten hemel, maar besluit ter plekke dat ik er niets meer aan kan doen. Trouwens, ik heb ook een powerpoint met wat ankerpunten. Daarmee red ik het ook wel, toch? Je raadt

het al: halverwege mijn verhaal houdt de beamer ermee op! Gek genoeg betrap ik mezelf op een glimlach. Hoe duidelijk wil je het hebben? Ik weet op dat moment dat ik mag loslaten, echt vertrouwen op de goede afloop. Alles is er al.



Visualiseer je presentatie met een positief eindresultaat. Doe je ogen dicht en zie jezelf voor de camera staan. Voel de lampen op je gezicht en hoe je erbij staat. Je bent helemaal op je gemak. Je staat stevig en voelt je zelfverzekerd. Dat straalt je ook uit. Ga helemaal op in deze ervaring en laat geen twijfel toe. Vul jezelf met zelfvertrouwen.

Na deze visualisatie ga je met jezelf in gesprek alsof het optreden er al op zit. 'Hoe is het gegaan?' 'Ja super! Het was echt een goed verhaal, mensen vonden het interessant en het was ook heel leuk om te doen!'

Stel je nu voor dat je optreden een jaar geleden was: 'Eerst vond ik presenteren helemaal niks, maar inmiddels draai ik mijn hand er niet voor om. Ik blijf er echt aanleg voor te hebben!'

Herhaal deze visualisatie-oefeningen. Ze zijn bedoeld om jezelf een nieuwe waarheid te vertellen. Overschrijf het oude verhaal dat je jezelf vertelt. Tijd voor een nieuw positief verhaal.

Beluister ook de visualisatie die ik voor je heb opgenomen om jezelf een positief gevoel te geven voordat je gaat presenteren via **www.evabrouwer.tv/extra**.

STAP 9

Overtuig vanuit verbinding



Ik geef een online training over online presenteren. Als ik een grap maak, blijft het oorverdovend stil. Iedereen heeft zijn geluid uitstaan, dus ik voel me een mislukte *comedian*, die niet zijn beste avond heeft op het toneel. (Badabing Tssssj!) 'Zijn we allemaal blij? Mag ik even wat duimpjes zien?' Ik zie twintig duimpjes omhooggaan in het scherm tegenover me en lachende gezichten. Gelukkig, iedereen heeft het naar zijn zin en doet lekker mee.

Presenteren doe je nooit alleen. Anders kun je net zo goed onder de douche gaan staan met je verhaal: het gaat erom dat je jouw publiek bereikt met je boodschap. Hoe blijven mensen geboeid luisteren en gaan ze aan de slag met de inhoud?

Vraag

De zin hiervoor geeft het antwoord al: stel vragen! Als iemand een vraag hoort, gaan de hersenen meteen werken: 'Oh ze heeft het tegen mij! Ik moet iets doen!' Het grappige is dat de kijker niet eens daadwerkelijk antwoord hoeft te geven om er toch actief mee bezig te zijn. Hoe stel je normaal gesproken een vraag? Door je stem omhoog te laten gaan en een pauze te laten vallen. Die pauze is ook hier weer heel belangrijk. Als de vraag te ingestudeerd is en je gaat meteen weer verder, dan landt die niet en gaan de radertjes bij je publiek niet draaien.

Er zijn twee soorten vragen: makkelijke en moeilijke. In de eerste categorie vallen gesloten vragen, die alleen met 'ja' of 'nee' te beantwoorden zijn. Laat je publiek handen opsteken of 'ja' typen in de chat. Of stel een vraag met een heel duidelijk kort antwoord. Vraag bijvoorbeeld uit welke stad iemand komt of hoe lang iemand al bij de organisatie werkt. Beide typen vragen zijn ideale opwarmvragen aan het begin van een sessie, of om de kijker weer even bij de les te krijgen.

Moeilijke vragen zijn open vragen, die met wie, wat, hoe, waarom, wanneer en welke beginnen. Je helpt je kijker door de vraag specifiek te maken: 'Wat is je grootste succes?' is wel heel breed. 'Wat is je grootste succes het afgelopen jaar?' bakent de vraag meer af. Om je kijker nog meer op een idee te brengen, geef je zelf een voorbeeld. 'Mijn grootste succes het afgelopen jaar bijvoorbeeld is dat ik toen corona uitbrak een uitverkochte theatershow bliksemsnel heb omgekat naar een interactief online livestream event.' Zo geef je de kijker even tijd om na te denken en geef je inspiratie. Gebruik een vraag ook als een oefening: als je publiek direct met de stof aan de slag gaat, blijft die veel beter hangen.

Businesscoach Janneke traint de juiste money mindset bij ondernemers. Ze doet mee aan het *Pak je Podium Programma* om te werken aan haar eigen lezing, zodat ze kan spreken over haar expertise. In een online masterclass vraagt ze het publiek hoe hun ouders vroeger met geld omgingen. Ze geeft even bedenktijd en peilt een aantal reacties uit het publiek. We horen aan de ene kant hoe het is om op te groeien met schulden en aan de andere kant hoe de buitenwereld naar je kijkt als je uit een rijk gezin komt. Door deze vraag krijgt iedereen beter inzicht in zijn eigen situatie.

Ook een online event is een beleving. Je publiek is onderdeel van de ervaring en wil betrokken zijn. Iedereen wil gehoord en gezien worden, ook al zit je verstopt achter een webcam. Jij bent dan wel de spreker en mensen zijn gekomen om jou te horen, toch draait het niet om jou. Probeer niet zo slim mogelijk voor de dag te komen, of zoveel mogelijk boeken te verkopen naderhand. Kom om te geven. Dat is de intentie waarmee je het online podium opstapt. Daar hoort het stellen van vragen bij, want zo blijf je in verbinding met je publiek. Snappen ze het? Ga je niet te snel? Welke vragen leven er? Welke ervaringen hebben zij?

Vragen stellen is best spannend, omdat je de regie even uit handen geeft. Misschien krijg je een vraag terug waar je het antwoord niet op weet. Maar een vraag stellen en ruimte laten voor de ander is soms belangrijker dan zelf zo volledig mogelijk zijn.

Wees niet interessant maar geïnteresseerd

Vaak krijg ik de vraag welke technische hulpmiddelen het beste interactie stimuleren. Voor mij is deze vraag een beetje een instinker. Natuurlijk zijn er geweldige hulpmiddelen om je publiek erbij te betrekken, maar kijk eerst naar jezelf. Wat kun jij doen om contact te maken met de ander? Maak van sommige statements in je verhaal een vraag. Heb je ook al *teasers* voorbereid? Heb je überhaupt ruimte in je programma ingebouwd voor interactie?

Binnen de bekende vergadertools heb je een hoop mogelijkheden, zoals polls, chats en break-outsessies. Verder heb je ook programma's als Mentimeter, Ahaslides, Kahoot (of voor professionele livestream-events) Buzzmaster en Sqiffer (voor meer suggesties: *Google is your Friend!*) Daarmee voeg je een quiz, poll, wordcloud of staafdiagram toe aan je verhaal. De innovatie op dit gebied is echt super. Zie het niet als een trucje, maar als een oprechte manier om in contact te treden met je kijker. Niet om het hokje 'interactie' af te vinken.

Lichaamstaal

Aan het begin van deze stap schreef ik hoe ongemakkelijk het kan zijn als je wel je kijkers ziet, maar niet hoort. Je krijgt geen bevestiging of je lekker bezig bent. Net zoals jijzelf je hele lijf gebruikt bij het presenteren, kun je aan de lichaamstaal van je publiek ook een hoop aflezen. (Wanneer ik een groep mensen op mijn scherm zie in een online meeting, dan check ik hoe ze erbij zitten. Als ik iemand zie lachen, zeg ik bijvoorbeeld 'Ah, ik zie dat Piet dit herkent.' Daarmee laat ik zien dat ik kijk en in verbinding ben met de groep. Als Kees met zijn armen over elkaar zit, kan ik zeggen: 'Kees heeft het er niet zo op, zo te zien.' Weet dat je met een glimlach op je gezicht met heel veel wekomt, dus wees niet te braaf. ;)

Nodig de deelnemers uit om lichaamstaal te gebruiken. *High fives* op de webcam, *jazz hands* (wapperende handjes in plaats van applaus), hartjes met je handen, duimen omhoog. Speel ermee. Misschien vind je dat voor je meeting over de jaarcijfers niet gepast. Het moet zeker bij jou als persoon passen, maar eerder schreef ik al dat we bij presenteren te snel in een overdreven serieuze rol vervallen, zelfs serieuzer dan je in het dagelijks leven bent. Hoe leuk is het om een collega of deelnemer in het zonnetje te zetten met een *high five* op het scherm? Ik zeg duimpje omhoog!

Zie je de kijker helemaal niet? Bijvoorbeeld omdat je een webinar geeft of in een studio zit? Gelukkig is er vaak een chatfunctie. In een online meeting of training met een vergadertool kun je die zelf relatief makkelijk in de gaten houden. Vraag anders een extra moderator om technische hulp te bieden, zodat jij verder kunt met je verhaal en geen last hebt van commentaren als: 'Hij loopt vast', of: 'Het geluid doet het niet', of die mensen nog later kan binnenlaten als je al begonnen bent. Plan interactieve momenten in je verhaal, een poll of Q&A.

In een grotere livestream is het een stuk moeilijker om de chat zelf bij te houden. Gelukkig is ook daar vaak een technische moderator voor de chat, die vragen selecteert en aan je doorspeelt. Dat kan via een iPad met bijvoorbeeld het programma Google Docs. Dat lijkt op een Word-document, maar hierin kun je tegelijk werken. Als iemand iets aanpast, zien de anderen dat ook. Zo vervang je snel de vragen die al behandeld zijn voor nieuwe en zie jij dat op je tablet in de studio.

Je hoort soms dat een online event niet persoonlijk is, maar dat hoeft niet zo te zijn. Juist omdat mensen veilig thuis zijn, voelen ze zich vaak eerder op hun gemak om iets te vragen of te benoemen dan als ze in een grote zaal zitten met allemaal pottenkijkers. Ook in trainingen of coachingssessies is mijn ervaring dat mensen zonder probleem persoonlijke verhalen durven te delen. Het heeft ook iets intiems dat je in elkaars kamer kunt kijken, daardoor krijg je letterlijk

een persoonlijk inkijkje in iemands leven. Benoem ook dingen die je ziet. Ik zag pas een enorme kattenkrabpaal in beeld staan, dat levert weer een leuk persoonlijk momentje op.



Tijdens de eerstvolgende online meeting die je hebt – dat kan ook een vergadering zijn – kijk je bewust naar de lichaamstaal van de andere deelnemers. Wat leid je daaruit af? Oefen met zoveel mogelijk vormen van interactie. Stel vragen, laat duimpjes omhoog steken en laat mensen reageren in de chat. Zo wen je alvast aan deze technieken.

Bekijk ook de video over online verbinding met je publiek via **www.evabrouwer.tv/extra**.

STAP 10

Wacht niet tot ze je vragen



Mijn klant Saskia de Wal is kunstfotograaf en gespecialiseerd in foodfotografie. Ze maakt oogverblindende werken van vrouwen die zonder gêne onbegrensd genieten van eten. Aan het begin van onze samenwerking vertelt ze me dat ze een Me Too-verleden heeft. Dat is iets waar ze graag meer over wil vertellen, maar het is logischerwijs ook heel pijnlijk. Hoe passen alle puzzelstukjes in elkaar? Zelf ziet ze het niet.

Fast forward naar negen maanden later heeft ze een nieuwe tentoonstelling. Haar foto's zijn explosies van kleur en smaak met monden vol eten, waar het water je van in de mond loopt. De hoofdrol is voor krachtige vrouwen die zelf bepalen wat genieten is. Saskia doet de opening live op social media met een krachtig verhaal over wat haar vroeger is overkomen. We krijgen in een klein gezelschap ook een proeverij, waarbij we ons bord mogen aflikken. Het plezier dat haar ooit is ontnomen, geeft ze nu dubbel en dwars terug met haar werk, waarmee ze anderen laat zien dat je altijd je mond mag opentrekken.

De krant pikt haar verhaal op, ze groeit enorm in bereik en maakt impact met haar verhaal. Inmiddels staat haar nieuwe project op stapel: de podcast *Art, Food & Pleasure*. De puzzel is compleet.

Dit is een gouden tijd om te gaan spreken. Gewoon vanuit huis. Elke dag heb je een nieuwe kans om te beginnen. Je hoeft niet te wachten tot iemand je uitnodigt, begin zelf. Dat kan het makkelijkst met het schrijven van blogs, posts op social media, het maken van (live) video's of letterlijk je stem laten horen in een podcast of op de nieuwe audioapp Clubhouse. Je kennis delen, draagt bij aan jouw expertstatus. Betekent het dat je alle wijsheid in pacht moet hebben? Zeker niet, ook het delen van je proces is heel waardevol en leerzaam voor anderen. Wil je leren? Ga lesgeven!

Een expert is iemand die veel van zijn of haar vak afweet. Zelf beschouw jij die kennis vaak als vanzelfsprekend. Jouw vakgenoten weten het ook, dus wat is daar nou bijzonder aan? Misschien beschouw je jezelf nog niet als spreker, of voel je je nog geen expert op een bepaald terrein. Spreek je alvast uit; al voordat jij voelt dat je er 'recht' op hebt. Er was een dag dat ik mezelf voor het eerst presentatietrainer noemde. Ik moest erop vertrouwen dat ik genoeg kennis en ervaring had, ook al had ik last van belemmerende stemmen of ik dat wel mocht claimen. Want anderen wisten er misschien wel meer van dan ik.

Onlangs vroeg een dierenarts mij wat een goede aanleiding is om een post te plaatsten op social media. Dierendag op 4 oktober had ze zelf wel bedacht, maar daarna hield het snel op. Als jij dierenarts bent, is het elke dag dierendag! Ben jij purposecoach, laat je elke dag mensen meer zingeving ervaren. Jij bent je eigen aanleiding. Jij hebt jouw eigen kijk op het vak, jouw frustraties over hoe dingen ook anders kunnen en jouw eigen unieke ervaringen en verhalen. Hier komt een belangrijk geheim: interessante content is vaak veel simpeler dan je denkt. Je denkt te moeilijk.

Door zelf berichten te schrijven, ontdek je de grote kloof tussen wat jij als bekend veronderstelt en wat jouw doelgroep daadwerkelijk weet over jouw onderwerp: minder dan je denkt. De sociale kanalen zijn een prachtige plek om onderzoek te doen. Ik was zelf heel goed in het plaatsen van gelikte foto's van mezelf. Als daar een enthousiaste reactie op kwam, antwoordde ik met 'thanks!', of als ik in een wilde bui was, een smiley met een hartje. Pas later ging ik echt het gesprek aan met mijn volgers, stelde ik vragen terug. Wat willen mensen weten over presenteren? Dan kan ik daar op inspelen en beter worden in mijn vak. Bouw een band op met je publiek. Ook al voordat je spreker bent op een evenement.

Misschien denk je dat dit alleen maar interessant is als je ondernemer bent, maar als je bij een gemeente werkt, kun je toch juist vragen naar de ervaringen van de inwoners? Het is een kleine moeite en

het levert waardevolle bruikbare informatie op. Plus, mensen voelen zich gehoord, gezien en serieus genomen.

Bij het presenteren kom je met de intentie om te geven en dat is ook zo in het maken van je content. Alleen maar reclame maken voor je eigen webinar vindt niemand interessant. Op LinkedIn komen mensen vaak pas opdagen op het moment dat ze een nieuwe klant of baan nodig hebben. Waar waren ze daarvoor? Geef eerst, voordat je neemt. Betekent dat, dat je geen promotie voor jezelf mag maken? Natuurlijk wel! Maar zet daar genoeg inhoud tegenover, waarin je waarde deelt. Daar kom ik weer met mijn stokpaardje: oefen in je berichten met storytelling en het toevoegen van persoonlijke anekdotes van jezelf of van je klanten om je punt te maken. Zo maak je tips en kennis die je overal op het internet vindt echt origineel en van jou. En vergeet je content niet te recyclen. Nog lang niet iedereen weet waar jij voor staat, dus gebruik de kracht van herhaling.

Wees jezelf

Als je presenteert voor de camera merk je al gauw dat er een soort filter voor zit. Je moet het echt heel vaak doen om net zo ontspannen te praten voor de camera als in de kroeg. Dat is oké. Accepteer dat er een klein stukje ongemak blijft als je jezelf terugziet of hoort. Je wilt overkomen als jezelf, maar hoe doe je dat? Dat is het makkelijkste en moeilijkste tegelijk. Als ik alleen maar mezelf zou zijn, zou ik vooral in mijn pyjama Netflixen. Dus dat is het niet helemaal. Mijn definitie van jezelf zijn, is: *Wees trouw aan jezelf, zonder dat je je door angst laat leiden.*

Waar schaam jij je voor? Vaak zit daar juist een interessant thema. Ken je dat gevoel dat je in een vergadering zit en bij jezelf denkt: ben ik nou de enige die er geen touw aan kan vastknopen? Eerst denk je misschien dat het aan jou ligt. Maar als je luistert naar dat gevoel en je hand opsteekt en het eerlijk vraagt, dan blijkt dat heel veel mensen het niet snappen. Dus, als jij een knagend gevoel hebt over een thema: deel het juist. Lees nog eens het begin van deze stap over Saskia. Zij wist de pijn van haar verleden uiteindelijk om

te buigen tot kunst en waardevolle inspiratie voor anderen. Dat was echt niet makkelijk. Dus wat kun jij hardop benoemen, wat je nu nog niet zegt?

Om jezelf te zijn in je content kun je naast persoonlijke verhalen en anekdotes ook dingen laten zien en laten terugkomen die typisch voor jou zijn. In mijn geval is dat een flamingo, die symbool staat voor mijn motto:

Wees geen struisvogel, maar een flamingo. Haal je kop uit het zand en steek je kleurrijke nek uit!

Het begon ooit als een geintje, maar op een gegeven moment stond ik met mijn flamingopak op de Dam. Dat bleef hangen! Ik krijg elke week wel foto's via social media van mokken, telefoonhoesjes en dekbedovertrekken van flamingo's. Mensen moeten dan aan mij denken. Jij nu ook misschien. ;)

Wat is jouw flamingo? En dan bedoel ik niet per se gevogelte, maar wat hoort echt bij jou? Het strand, Italië, een glas champagne, auto's, maatpakken of drop? Ik zeg niet dat je meteen je logo in een dropje moet veranderen, maar denk over jezelf na als een merk. Voor welke waarden sta jij en hoe zou je dat vertalen naar woord en beeld? Onderscheid jezelf van de rest en wees herkenbaar.

Tijdens een event waar ik spreker ben, vraag ik iemand uit het publiek wat zij doet. Ze zegt dat ze virtual assistant is. *Out of the blue* vraag ik hoe ze normaal haar zaterdagavond besteedt. Ze zegt: 'Dan zing ik in een reggaeband.' Huh? Die zag ik even niet aankomen. Maar wat een cadeautje! Reggae geeft een gevoel van relaxen en je geen zorgen maken. Zo wil ik me heel graag voelen als ik klant zou zijn bij deze VA. Zij ontzorgt tenslotte online ondernemers. Ik adviseer haar om de liefde voor reggae vaker te delen en ook op het Over Mij-deel op haar website te zetten. Wie heeft nou zoiets? Gebruik het!

Wees die unieke leider die zo hard nodig is. Kies een podium dat bij je past en spreek. Wacht niet op toestemming, maar geef het jezelf. Spreek je al? Maak het persoonlijker, laat meer van jezelf zien en zie de ander. Alleen zo krijg je een band en vinden mensen jouw presentatie echt de moeite waard. Online kun je net zo raken als in het echt. Misschien wel meer. Pak je podium!



Waarin ben jij een expert? Maak een post op social media om jezelf (opnieuw) voor te stellen aan je volgers. Deel daarbij een anekdote waaruit blijkt wat jouw expertise inhoudt. Ga er niet vanuit dat iedereen het zomaar begrijpt. Misschien kun je zelfs live gaan en iets vanachter de schermen delen, dan doe je gelijk vliegrepen op met online presenteren.

Bekijk ook de video hoe je meer jezelf bent via **www.evabrouwer.tv/extra**.

Hoe nu verder?

Heb je na het lezen van dit boek zin gekregen om het online presenteren enthousiast in de praktijk te brengen? Vergeet vooral niet de extra trainingsvideo's en de exclusieve checklist bij dit boek te bekijken! Je krijgt extra uitleg en het is ook fijn om voorbeelden te zien van online events, zodat je weet wat je kunt verwachten.

Ga naar
www.evabrouwer.tv/extra
om de video's te bekijken en checklist te downloaden.

Pak je Podium Programma

Wil je samen met mij werken aan je verhaal? Dan is het *Pak je Podium Programma* iets voor jou. Met een kleine groep werk je samen met mij aan jouw persoonlijke verhaal. Je leert hoe je jouw expertise veel duidelijker aan anderen uitlegt en hoe je originele content maakt, zodat je je bereik vergroot en je veel aantrekkelijker wordt om mee samen te werken. Je sluit de cursus af met een optreden als spreker op het *Pak je Podium Online Event*, zodat je direct ervaring opdoet als spreker en prachtige professionele foto's en video's hebt van jouw optreden. Iets voor jou? Kijk op **www.evabrouwer.tv/pakjepodium**.

'Voor ik aan het *Pak je Podium Programma* begon, dacht ik: wie vindt het nou interessant wat ik te melden heb? Maar ik wilde me vrijer voelen voor de camera en voor een groter publiek. Ik wist dat ik heel veel kennis heb waar ik anderen mee kan helpen. Wat het *Pak je Podium Programma* me oplevert, is dat ik nu online

zichtbaar ben en dat ik zonder moeite mijn klanten aantrek. Van tevoren kun je gewoon niet bedenken hoe groot de kracht is van het werken met Eva en de groep deelnemers om je heen, die allemaal meer plezier en lef krijgen om hun podium te pakken. De verhalen die erbij komen, zijn echt pure magie!

Henriette Visser – Image coach Studio Mosk

Spreker, trainer of langer in-companytraject?

Ben je op zoek naar een inspirerende spreker, trainer of naar een langer in-companytraject voor jouw bedrijf of organisatie, waar mensen gelijk aan de slag gaan met presenteren? Mijn nieuwste lezing heet *Niet zo bescheiden! De kunst van je podium pakken*. Na dit boek weet je dat dat zowel live als online kan. Mail naar info@evabrouwer.tv voor een persoonlijk gesprek over de mogelijkheden.

‘Tijdens het *Pak je Podium bedrijfstraject* hebben de collega’s heel veel content gedeeld en gepresenteerd. Denk aan cases rondom je klant, propositie of carrière, die ze op een heel leuke en persoonlijke manier konden vertellen. Dat deden we in online sessies en ook tijdens een heel mooie live dag. Eva’s enthousiasme is aanstekelijk!’

Edwin Kanis, Directeur Marketing Axians NL

Lijkt het je leuk om met mij samen te werken? Neem vrijblijvend contact op voor de mogelijkheden. Mail naar info@evabrouwer.tv.

Pak je Podium!

Eva Brouwer

www.evabrouwer.tv



Bekijk extra presentatietips via Eva’s YouTube-kanaal:
www.youtube.com/evabrouwer



www.instagram.com/evabrouwerpresents



Clubhouse: @evabrouwer



www.linkedin.com/in/evabrouwerpakjepodium

Direct linken met elkaar? Scan de QR-code:



Over de auteur



Eva Brouwer (1981) is spreker, (online) presentator, auteur en succesvol ondernemer. Met haar bedrijf Pak je Podium begeleidt ze ondernemers en professionals zichzelf overtuigend te presenteren als dé expert in hun vakgebied. Daarnaast is Eva actief in het bedrijfsleven als trainer en coach op het gebied van presentatie, personality en storytelling.

Ze werkte 10 jaar lang als televisiepresentator en als veelgevraagd presentator voor live events. Ze werd eerder verkozen tot beste vrouwelijke talent bij de verkiezing van Dagvoorzitter van het Jaar. Ze is van huis uit historicus en journalist en studeerde cum laude af aan de Universiteit Utrecht met een onderzoek naar de Italiaanse surrealistische modeontwerpster Elsa Schiaparelli.

Eva is letterlijk en figuurlijk een kleurrijke persoonlijkheid en heeft het talent om het goud bij anderen te spotten dat ze zelf niet op waarde schatten. Het is haar missie om onnodige bescheidenheid weg te nemen en mensen het zelfvertrouwen te geven om zelf hun podium te pakken.

Ze schreef eerder *Even tot tien tellen*, het leukste kinderboek ook voor moeders, samen met illustrator Theresa Hartgers.

Ook schreef ze *In 10 stappen je podium pakken. Presenteer live events als een Pro*, over hoe je professioneel dagvoorzitter kunt worden (www.evabrouwer.tv/boek). Ze is bezig (voorjaar 2021) aan haar volgende boek, dat hoort bij de lezing *Niet zo bescheiden! De kunst van je podium pakken*.

Nawoord

Allereerst ontzettend veel dank aan mijn Testlezers Community! Wat een geweldige ervaring om de hele reis van dit boek te delen. Dank voor al jullie tips, aanvullingen, spelfoutenchecks en aanmoedigingen en dat ik op momenten dat ik vastzat met schrijven in onze groep tegen jullie aan kon praten. Ik dacht ooit dat een expert alles hoort te weten, maar het is juist geweldig om je kwetsbaar op te stellen en te durven vragen. Dank voor jullie eerlijke antwoorden en opbouwende feedback.

Dank aan mijn uitgever Daisy Goddijn. Wat heb je toch een goed concept staan en ontzettend fijn om voor de tweede keer samen te werken. Op naar meer samenwerking! Dank ook aan mijn redacteur Gis la Fidler voor haar geduld en scherpe oog.

Zonder de visionboard masterclass van creativiteitsexpert Rachel Levi was dit boek er waarschijnlijk niet geweest. Er bleken slechts drie stappen nodig om ervoor te zorgen dat jij dit boek in je hand hebt. Ik moest uit mijn hoofd komen en mijn plannen op papier zetten. Dank voor het zetje!

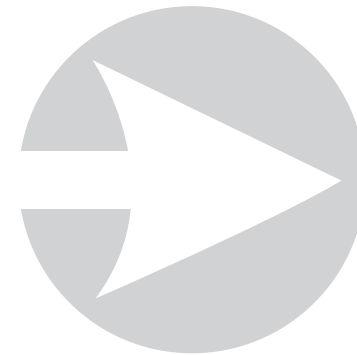
Dank aan mijn goede vriend en coach Aramik Garabidian, die ook het voorwoord schreef van dit boek. Dank voor jouw eindeloze enthousiasme en geloof in mij. Dank dat jij me met dit boek op het podium zette, zonder dat er nog een letter op papier stond. *You've got a friend!*

Dank aan mijn rechterhand Angelique van der Meyden, die mij altijd scherp houdt en zorgt dat de plannen die ik in mijn hoofd heb ook werkelijkheid worden.

Ik dank mijn lieve vriendin en geestverwant cabaretière Janneke Jager. Dank voor je mental support met *glühwein on the beach*. Ik ben ontzettend blij dat wij de liefde voor het podium delen en elkaar snappen.

Papa en mama, dank dat jullie mij op mijn derde al mijn eerste podiumklus gaven, compleet met sandwichbord, om het buurtfeest aan te kondigen. De kiem was gelegd. Ook fijn die extra spellingcheck!

Tot slot dank aan mijn geweldige mannen Evert-Jan en Rijck voor jullie steun en liefde. En mannenweekend was best leuk toch? 😊





Lees ook andere boeken uit deze boekenserie

IN 10 STAPPEN:

- JE PODIUM PAKKEN – *Eva Brouwer*
- EVOLUTIONAIR JE DOELEN BEREIKEN – *Maike van Meulen*
- COACHEN MET ONLINE WERKVORMEN – *Karin van Kas*
- EEN MAGISCHE MASTERMIND – *Jeanet Bathoorn*
- CONTINU ONLINE KLANTEN – *Petra Iuliano*
- GRIP OP GROEI & GRILLIGHEID – *Gwen Dudok van Heel*
- ZELFBEWUSTER SAMENWERKEN – *Monique Bruil-Nijboer*
- VAN EXPERT NAAR AUTEUR – *Daisy Goddijn*
- INSPIREREND SCHRIJVEN – *Giséla Fidler*
- JEZELF ONDERSCHIEDEN ALS YOUNG PROFESSIONAL – *Sandra Pieterse*
- EENVOUDIG NIEUWE KLANTEN – *Eveline Nelissen*
- JE PERFECTIONISME OMARMEN – *Carol Bailleul*
- RIJKER LEVEN – *Rebecca Eltingh*
- ONTSPANNEN SUCCESVOL – *Daisy da Veiga*
- IDEALE KLANTEN DOOR SOCIAL MEDIA – *Marjolijn Cohen*
- VAN KLANT NAAR AMBASSADEUR – *Arnoud Kuipers*
- JE EIGEN BANK – *Petra & Dave van Dooren*
- EEN WINSTGEVENDE FACEBOOKGROEP – *Kim Buining*
- SAMEN SUCCESSEN CREËREN – *Robert Scheerder*
- IN JE ELEMENT MET WIE JE BENT – *Jitske Dijkstra*

Kijk op **www.10stappenboek.nl** voor de overige titels en meer informatie over deze handige boekenserie

IN 10 STAPPEN ONLINE PRESENTEREN

Online presenteren en online events zijn here to stay! Het biedt geweldige kansen om te laten zien wat voor expert jij bent. Dit is jouw kans om ook te gaan spreken en online je podium te pakken.

In dit boek leert Eva je hoe je jezelf op een professionele manier online presenteert, zonder gestuntel voor de camera. Wil je leren:

- Hoe je jouw presentatie voorbereidt?
- Hoe je omgaat met de camera?
- Hoe je jouw publiek blijft boeien?
- Hoe je omgaat met zenuwen, zeker als er technisch iets misgaat?
- Hoe je voorkomt dat het saai wordt en hoe je jezelf blijft?
- Hoe je wordt gezien als expert met dat wat je weet?

Met de stappen in dit boek geef jij in no time de beste online live presentaties. Van vergaderingen en trainingen met programma's als Zoom en Teams, tot online events vanuit een studio voor livestream camera's.

Op een humoristische manier deelt Eva haar kennis en voorbeelden uit de praktijk. Een onmisbaar boek als je ook voor de camera je podium wil pakken.

Inclusief trainingsvideo's en checklist!

Eva Brouwer is eigenaar van Pak je Podium, veelgevraagd spreker, (online) presentator en presentatiecoach. Ze startte haar carrière als televisiepresentator en is succesvol ondernemer. In haar trainingen en exclusieve begeleidingstrajecten leert ze sprekers met zelfvertrouwen op het (online) podium staan.



'Eva pakt niet alleen zelf het podium. Eva pakt jou! Niet alleen met wat ze zegt en hoe ze het zegt, maar met wat ze uitstraalt en de beleving die ze jou geeft. Hoe doet ze dat? Gelukkig kun je je dat nu ook zelf eigen maken met dit fantastische boek. Vanuit de kracht van jouw eigen verhaal en authenticiteit heb je een gids voor succes in handen.'

Jan van Setten – Topspreker



EXPERTBOEK

ISBN 978-94-93222-43-4

