



Foto ter illustratie. © Shutterstock

Online presenteren lastig? Vijf tips om van het scherm te spatten

Presenteren? Veel mensen krijgen er klamme handjes van. En laat staan van online presenteren. Want hoe voorkom je dat je toehoorders in een 'Netflix-modus' gaan en mentaal uitchecken? Communicatietrainer Serge van Rooij deelt zijn belangrijkste lessen.

Marloe van der Schrier 15-05-20, 08:00




5



13

In maart stond de publicatie van Serge van Rooij's boek 'Waar laat ik mijn handen?' gepland. Een boek met praktische tips over presenteren. Maar de fysieke presentatie van zijn boek zelf? Die ging niet door. Corona. „Ik maakte zelf een filmpje waar ik de presentatie van mijn boek in mijn eentje deed. Stiekem heb ik daardoor misschien nog wel meer mensen bereikt dan met een fysieke presentatie”, lacht hij.

Lees ook

 PREMIUM collega's ook zo nu je thuiswerkt?	Mis jij je collega's ook zo nu je thuiswerkt? 'Héél ongezellig' Lees meer
	 'Hallo, kunnen jullie me zien?': zo houd je 'Hallo, kunnen jullie me zien?': zo houd je een videovergadering die wél effectief is Lees meer

Toch bleef er iets knagen: „Ik kreeg ineens veel vragen over online presenteren die ik voorheen niet kreeg. Reden om een extra boekje te schrijven met tips voor een online presenteren. Heel veel principes komen overeen, maar er gelden toch ook wat andere wetten. Als je je publiek niet betreft en geen contact maakt, wordt het effect nog wat pijnlijker. Mensen checken gewoon uit, terwijl je niet zo snel uit een zaal weg zou lopen.” Van Rooij deelt zijn belangrijkste tips om ook online de aandacht vast te houden.



Online gaan mensen nog sneller in de 'Netflix-modus' dan als ze een offline presentatie bezoeken

Serge van Rooij

1. Hou het kort

„Online gaan mensen nog sneller in de 'Netflix-modus' dan als ze een offline presentatie bezoeken. Mensen worden wat passiever”, aldus Van Rooij. Dat betekent dat het nóg belangrijker is dat je een kort en krachtig verhaal hebt. „Je moet je realiseren dat je iets brengt dat interessant is voor het publiek. Dat klinkt als een open deur, maar mensen die presenteren vergeten dat regelmatig.” Denk aan de manager die een mededeling er plompverloren ingooit, zonder het proces te delen. Of andersom: iemand die het hele proces tot in detail uitlegt. „Toehoorders willen weten wat het voor hen betekent.”

2. Méér slides

Van Rooij is eigenlijk sowieso geen fan van slides, bekend hij. „Die zijn vaak al een drama met al die bulletpoints”, zegt hij. Als je een online presentatie geeft, moet je je bovendien realiseren dat er ook mensen zijn die de presentatie kijken op een kleiner scherm en dat ze niet alles kunnen lezen. „Je kunt je presentatie het beste maken voor formaat smartphone”, aldus Van Rooij. Dat betekent weinig tekst, veel slides. „Mensen vinden het saai om vijf minuten naar hetzelfde plaatje te kijken. In een echte zaal kijk je dan op een gegeven moment naar de presentator, maar online werkt dat anders.”



Als je als manager serieus wil overkomen, kan het helpen om dezelfde kleding te dragen als bij een fysieke presentatie

Serge van Rooij

3. Camera aan

„Veel mensen zetten hun camera uit tijdens het presenteren onder het mom van ‘ik zie mijn publiek ook niet’. Maar dan wordt het een soort telefoongesprek.” Van Rooij adviseert daarom om altijd je camera aan te zetten, te zorgen voor goede belichting - bijvoorbeeld daglicht dat van voren komt en je ogen te zien zijn. Oogcontact is cruciaal bij online presenteren. Zorg ook dat je ogen goed zichtbaar zijn door je laptop op ooghoogte te zetten en in de lens te kijken. Vaak kijken mensen automatisch naar hun eigen scherm omdat daar hun publiek of presentatie zichtbaar is. Dan maak je dus juist geen oogcontact. „Ik maak het venster van het programma altijd klein en die sleep ik dan onder de camera van mijn laptop. Dan kijk je altijd recht de camera in.”

4. Kleding

„Als je als manager serieus wil overkomen, kan het helpen om dezelfde kleding te dragen als bij een fysieke presentatie”, aldus Van Rooij, die regelmatig mensen ziet presenteren in hun ‘thuisloffie’. Kleding met streepjes of ruitjes? Niet doen. In beeld gaan die lijntjes bewegen. „Een recept voor afleiding”, aldus de presentatie-coach.

5. Interactie zoeken

Als spreker moet je er volgens Van Rooij voor zorgen dat je al een kwartier van tevoren online bent en de mensen die eerder inloggen in de call, persoonlijk even welkom heten. Even een gesprekje voeren, net als je bij een echte presentatie zou doen. „Als je echt begint, vraag je iedereen om de mute-knop aan te zetten”, aldus Van Rooij.

Hij vindt het zelf altijd prettig werken om de presentatie in blokken te delen. Aan het eind van een blok kun je vragen uit de chat beantwoorden en kunnen mensen live vragen stellen, allebei kan. „Ik ben geen fan van het opsparen van alle vragen tot het einde, dan zet je mensen juist in die Netflix-modus.” Nog een tip? „Stel denk-vragen in plaats van feitvragen.” Bijvoorbeeld: ‘Stel dat je publiek afhaakt, wat zou er dan aan de hand kunnen zijn?’ in plaats van ‘Wat is de grootste fout die je kunt maken bij online presenteren’. „Bij een denk-vraag zet je mensen aan tot interactie en bij de feit-vraag voelt het publiek zich voor het blok gezet omdat het een soort overhoring is. Dat is een killer voor interactie.”

