

Online presenteren? Doe alsof je een Netflix-serie bent

label: [Taal en communiceren](#)



Online presenteren is een kunst. Hoe voorkom je dat jouw publiek in slaap valt terwijl jij doorpraat tegen de webcam? “Jouw online publiek kijkt onbewust naar een Netflix-serie”, zegt presentatiecoach Serge van Rooij. “Haal ze uit de passieve modus, trek ze mee in jouw verhaal.”

Als online presentator zie je jouw publiek meestal niet. Hoe weet je of ze nog bij de les zijn? Wie weet geven ze uit verveling de planten water, terwijl jij onverstoort doorpraat tegen de webcam. Interactie met je online publiek is de sleutel. Hoe creëer je betrokkenheid via een beeldscherm?

Presentatiecoach en sprekerscoach bij TEDxEindhoven Serge van Rooij publiceerde in maart zijn boek [Waar laat ik mijn handen?](#) Daarin geeft hij heldere antwoorden op 25 prangende vragen over presenteren. Gelijktijdig brak de coronacrisis uit, die abrupt de realiteit van het presenteren veranderde, van live op het podium naar online via platforms als Teams, Zoom of Google Hangouts.

Geen nood, Serge constateert dat de basale natuurwetten van het presenteren ook online gelden. Maar dat neemt niet weg dat presenteren via een beeldscherm deels toch compleet anders werkt. De presentatie-expert speelde snel in op de veranderende actualiteit met zijn gratis e-book [Waar laat ik mijn handen online?](#)

Voor Management Support bespreekt Serge drie kernvragen uit zijn e-book, met direct toepasbare tips & tricks.

1. Waar moet ik op letten als ik een online presentatie maak?

25-6-20 “Allereerst, bied als presentator echt toegevoegde waarde voor je publiek. Maak al meteen aan het begin van je presentatie duidelijk wat jouw deelnemers aan je hebben. Doe je dat niet, dan haken ze snel af. Als een deelnemer jouw online presentatie slaapverwekkend vindt, zet deze simpelweg de camera uit en gaat de was doen. Jazeker, zo vrijblijvend is online presenteren.

“Misschien heb je als presentator niet eens in de gaten dat je publiek afhaakt. Als je daarentegen echt interessante informatie geeft, creëer je de sterkste vorm van interactie die je maar kunt bedenken. Dan heb je daadwerkelijk impact. Maak daarbij niet de veelgemaakte fout om ellenlange verhalen op te hangen. Mijn advies: houd je presentatie bondig, deel alleen informatie die je publiek verder helpt.

Gratis competentiescan



[Ontdek in 10 minuten waar jouw kwaliteiten liggen! →](https://managementsupport.nl/competentiescan)

“Daarvoor moet je wel goed weten wie je publiek is, en hoe je het kunt bedienen. In [Waar laat ik mijn handen?](#) ga ik uitgebreid in op het concept van de 3B's: boodschap, behoefte, beleving. Dat zijn de drie basiselementen voor elke presentatie. Terwijl mensen veel tijd besteden aan hun boodschap, is het minstens zo belangrijk om na te denken over beleving en behoefte. Met name die behoefte komt er vaak bekaaid van af. Maak de behoeften van je publiek juist tot uitgangspunt van jouw boodschap. Stel jezelf de vraag: welk probleem ga ik oplossen voor mijn publiek?

“Neem je toehoorders daarbij mee in jouw verhaal door beleving toe te voegen. Onlinepubliek heeft onbewust het gevoel naar een Netflix-serie te kijken, ze schieten snel in een passieve modus van observator. Trek ze daarom actief het beeldscherm binnen. Dat doe je niet door een slide vol met bulletpoints te presenteren; dat is saai omdat die slide in beeld blijft terwijl jij al die bulletpoints bespreekt. Gebruik liever één bulletpoint per slide, dan heb je meer dynamiek in je presentatie.

“Maak veelvuldig gebruik van beeld, varieer met foto's, cartoons of video's. Wees ook beeldend in je taalgebruik, praat als een radiojournalist die een sfeerimpressie oproept met zijn stem. Dan gaan er filmpjes lopen in de hoofden van je toehoorders. Betrokkenheid is het resultaat, dat is bij online presenteren nog belangrijker dan live. Immers, de spanningsboog bij een online presentatie is kort, vasthouden van aandacht is cruciaal.”

De nieuwste trends, actuele kennis en handige tips & tricks in je inbox?

Schrijf je in voor de wekelijkse nieuwsbrief.

Al 36.000 ondersteuners gingen je voor.

E-mailadres

- Ik ga akkoord met het ontvangen van vakinformatie op mijn interessegebieden van de titels van Vakmedianet en heb kennis genomen van het [Privacy en Cookie Beleid](#) van Vakmedianet groep.

Aanmelden

2. Hoe krijg ik connectie als ik mijn publiek niet kan zien?

“Als het gaat over connectie grijp ik weer terug op de 3B's: boodschap, behoefte, beleving. Beleving creëren is de belangrijkste factor om connectie te krijgen, zeker op afstand. De meeste presentatoren maken de fout hun boodschap centraal te stellen. Het opdreunen van jouw boodschap vindt het publiek al snel slaapverwekkend, zeker online. Om beleving te creëren hoef je niet per se een showmaster te zijn.

“Natuurlijk, als je talent hebt als entertainer en het past bij je boodschap, gebruik het dan. Maar als je bijvoorbeeld een meer introverte persoonlijkheid bent, dan raad ik af om geforceerd de clown uit te hangen. Wat wel altijd werkt: vertel verhalen. Dat is een van de krachtigste manieren om jouw boodschap tot leven te brengen. Als je een anekdote vertelt, maken je toehoorders bijpassende beelden in hun hoofd, waardoor ze jouw boodschap veel beter onthouden. Zo creëer je betrokkenheid.

“Neem daarbij een aantal praktische punten ter harte. Zo is het van belang dat je als presentator in beeld bent. Een veelgemaakte fout is om doorlopend de slides in beeld te zetten, waarbij jouw stem als presentator als een soort voice-over fungeert. Jouw publiek kijkt veel liever naar jou, met name naar jouw lichaamstaal; daarmee valt of staat het vertrouwen in jou.



“Veel mensen presenteren online zittend. Daar ben ik er geen voorstander van. Als je dicht bij de webcam zit, leun je voorover op je ellebogen en daarmee zet je je handen op slot. Maar juist je handen zijn cruciaal als je presenteert. Mijn advies: ga wat verder van de webcam af zitten. Beter, ga rechtop staan. Dan gebruik je automatisch meer je handen. Praten met de handen is iets heel natuurlijks, het zit ingebakken in ons systeem. Nog voordat we als mensheid konden spreken, maakten we gebarentaal. Toch maken de meeste presentatoren geen gebruik van hun handen. Sterker, ze zetten hun handen onbewust op slot. Daar ligt een oerangst aan ten grondslag: ons **reptielenbrein** is bang om op een podium te staan, kwetsbaar als we ons voelen om door een sabeltandtijger te worden verslonden.

“Daarnaast zijn we als tribale dieren bang om onszelf buiten de groep plaatsen. Maar geen nood, met een simpel trucje kun je jouw handen toch lekker laten praten: houd je handen aan het begin van de presentatie als een kommetje ter hoogte van je navel. Je zult zien dat je handen dan in een mum van tijd als vanzelf gaan babbelen. Dat vergroot je zeggingskracht.

“Tot slot is de positionering van de webcam belangrijk. Die moet op ooghoogte staan. Anders kijkt je publiek op je hoofd, of in je neusgaten, dat wil je niet. Maar ook jouw blik ten opzichte van de camera

25-6-20 is van belang. Zorg ervoor dat je jouw toehoorders het gevoel geeft dat je hen persoonlijk aankijkt. Als je achter de webcam zit, ben je geneigd te kijken naar de personen op het scherm. Maar voor je publiek lijkt het dan of je naar beneden kijkt. Wil je dat probleem tackelen, gebruik dan dit trucje: maak het scherm van Zoom of Teams kleiner, en plak het verkleinde scherm net onder de webcam. Zo kijk je naar je publiek op het scherm, en tegelijk geef je de ander het gevoel dat je hem of haar aankijkt. Daarmee creëer je connectie.”

Tijdens de [online Workshopdagen](#) volg je trainingen als ‘Presenteren kun je leren’. Bekijk het programma met maar liefst 50 workshops en meld je aan!

3. Hoe zorg ik voor online interactie?

“Interactie met je online publiek is cruciaal. Deelnemers kunnen immers vrijblijvend uitchecken. Online tools zoals chatfuncties en break-outs maken levendige uitwisseling mogelijk. Maar houd er rekening mee dat de drempel om te chatten voor menig deelnemer hoog is, het is jouw taak als presentator om ze over de streep te trekken.

“Het creëren van interactie begint al bij aanvang: heet jouw gasten persoonlijk welkom zodra ze inloggen, door hun naam te noemen, liefst vergezeld van een muziekje waar ze energie van krijgen. Breek het ijs door je gasten de vraag te stellen waar ze wonen, of vraag wat ze graag willen leren van jouw presentatie. Dan durven ze makkelijker te chatten. Kom vervolgens meteen tot de kern van de zaak, vertel concreet wat jij hun gaat leren. Dan staan ze open voor jouw verhaal. Wil je gedurende de presentatie de interactie levendig houden, stel dan tussendoor geregeld denkvragen over de inhoud, en laat je toehoorders reageren via de chat. Zo houd je ze bij de les.

“Interactie heeft als doel het bekrachtigen van de 3B's. Break-outs kunnen interacties een boost geven. Daarbij splits je de groep op in subgroepjes waarin de deelnemers onderling met elkaar van gedachten wisselen aan de hand van een opdracht die jij hun geeft. Als de groep klein is, kun je zelf als moderator fungeren, maar bij een grotere groep is een extra moderator wenselijk; dan kun jij je aandacht volledig focussen op de deelnemers.

“De valkuil is om break-outs louter te gebruiken ter vermaak, omdat je bang bent dat je publiek anders afhaakt. Maar daar nemen jouw toehoorders geen genoegen mee, ze willen echt iets opsteken. Een break-out moet tegemoetkomen aan de behoefte om nieuwe inzichten op te doen, door te ervaren: ‘Oh, nu dringt het pas echt tot me door wat je zojuist vertelde. Zo voelt dat dus!’ Dan dragen ze jouw boodschap met zich mee.”

Meer weten?

Tijdens de [online Workshopdagen](#) kun je onder andere de [workshop ‘Presenteren kun je leren’](#) volgen. Bekijk deze en 49 andere workshops!

Lees ook:

We ergeren ons aan andermans presentaties, maar kunnen het zelf eigenlijk niet beter. [Hoe kan dat?](#)

Wordt van jouw secretariaat ook verwacht dat het serviceniveau omhoog gaat voor hetzelfde budget? Presenteer een [secretariaatsmodel](#) om hier op managementniveau over mee te praten.

Beschikken managementondersteuners over voldoende digitale vaardigheden? Ruim een kwart vindt zelf van niet, blijkt uit [onderzoek van Management Support](#).

Eerste publicatie door **Pieter Baken** op 25 jun 2020

Laatste update 12:57



Vakmedianet. Auteursrecht voorbehouden.

Op gebruik van deze site zijn de volgende regelingen van toepassing: **Algemene Voorwaarden** en **Privacy en Cookie beleid**

Vakmedianet gebruikt cookies om bepaalde voorkeuren te onthouden en af te stemmen op uw vakmatige interesse. **Meer informatie over het gebruik van cookies**