



7 TIPS!

VOOR IEDEREEN
DIE BANG IS OM
**IN HET OPENBAAR
TE SPREKEN**

Mabel Fruman

INHOUDSOPGAVE

Inleiding - 1

Tip 1. Accepteer je zenuwen! - 9

Tip 2. Bereid je goed voor! - 13

Tip 3. Oefen hardop! - 17

Tip 4. Visualiseer! - 21

Tip 5. Gebruik een helpende mindset! - 25

Tip 6. Gebruik je lichaam! - 29

Tip 7. Pas Presentation Zen toe! - 33

Oefenen. - 35

Wie is Mabel Frumau? - 38

Over Presenting with impact. - 41

Bijlage 1 Herkaderen van je gedachten. - 43

Het staat je vrij om (delen uit) dit e-boek te publiceren, zolang je Mabel Frumau als bron vermeldt en een link plaatst naar www.presentingwithimpact.nl Stuur het e-book gerust door naar anderen die geïnteresseerd zijn.



*Spreken in het openbaar is één van de grootste
angsten en veel mensen worstelen hiermee.
Dus je hoeft je nergens voor te schamen. Maar,
ellende is het wel, van niet op een woord kunnen
komen, tot nachten niet goed kunnen slapen.
Van kramp in je maag, tot hyperventileren.
Nee, fijn is het niet.*

*Bovendien, wil je tijdens presenteren een goede
indruk achter laten. Als die zenuwen je nu eens
met rust lieten... dan was je van alle ellende af.*

Goed nieuws!

*Want, er is veel wat jij kunt doen om je zenuwen
te managen. In dit E-book vind je 7 tips.*

MIJN VERHAAL

Ik weet het nog goed, ongeveer 10 jaar geleden. Ik bevond me in één van de luxueuze hotelkamers in Helsinki. Zacht tapijt van 10 centimeter dik. Een antieke kast met kristalglazen, kranten in vijf talen uitgespreid over de salontafel. Ik zou “on top of the world” moeten zijn, maar ik voelde me dood en doodongelukkig. De volgende dag

moest ik een hele belangrijke presentatie houden voor klanten en de “grote” baas uit Amerika zou erbij zijn!

Deze man stond nu niet echt bekend als iemand die snel tevreden was.

In mijn geest speelde zich allerlei rampscenario's af van wat er de volgende dag zou kunnen gebeuren. De techniek faalde, ik kreeg een black-out en ik zag mezelf stotteren. Het ging van kwaad tot erger tot ik op het laatst er bijna van overtuigd was dat ik de volgende dag ontslagen zou worden.

Ik weet dus wat zenuwen met je kunnen doen.....

De afgelopen jaren heb ik allerlei tools en methode(n) ontwikkeld en verzameld om met die presentatie zenuwen om te gaan. Honderden professionals hebben hier al baat bij gehad. In dit E-book vind je 7 tips.

Wat kan dit betekenen?

Leren omgaan met zenuwen en kennis over hoe presenteren werkt kan ervoor zorgen dat je zoals promovendus Sarah van heel timide en zenuwachtig, zulke sprongen maakt dat je twee weken later een grant binnensleept met een 5 minuten presentatie. Of dat



je zoals beursanalist Karel een presentatie wedstrijd wint op tv bij Rtl zakelijk. Of dat je zoals manager Tilly je presentaties van gehaast en gespannen, met veel meer rust en bijna als moeiteloos over het voetlicht brengt. Mensen de tools aanreiken, zodat ze succesvol en met plezier hun kennis, ideeën en passie kunnen delen met een groot (inter)nationaal publiek. Dat is de passie die mij drijft. Graag help ik jou daarmee.

Wat maakt dat we zo zenuwachtig zijn?

Als we presenteren maken we ons los uit de groep. We voelen ons dan ineens heel alleen staan zo in ons oppie.

Het raakt aan een oude diep gewortelde oerangst. Geen deel uitmaken van de groep of niet geaccepteerd worden door de groep, betekende in de oertijd, de dood.

Kortom: het voelt als een “sociale” dreiging. Zullen we geaccepteerd worden? Doe ik het wel goed? En we reageren op een dergelijke dreiging door een “fight/freeze/of flight” reactie, net als dieren dat doen. Allemaal manieren om met die zenuwen om te gaan.

De ene persoon gaat vechten, door heel snel te gaan praten en hierdoor uiteindelijk buiten adem te raken. Een ander bevriest, alles in het lichaam spant samen. Waardoor er bijvoorbeeld ineens kortsluiting in het hoofd kan ontstaan, waardoor die persoon niet meer op een simpel woord kan komen.

Of we willen vluchten, je ziet dat de spreker er eigenlijk niet wil zijn. Door zijn houding, bijvoorbeeld door zich achter zijn “slides” te verschuilen of naar achteren te stappen zodra hij begint met spreken.

Wat doe jij?

Dit betekent dat die kennis die jij hebt, het idee wat je wilt opperen, de professionele indruk die jij wilt maken

niet zo goed overkomt op het publiek, zoals jij zou willen. Doordat je zenuwen als een sluier over het geheel hangen. Je ervaart geen vrijheid en ruimte om dat wat er toe doet, goed te doen.

Dat is jammer en niet nodig.

Hoe zou het zijn om vrijheid te ervaren als je spreekt! Om ervan te gaan genieten? Om met meer gemak jouw verhaal te kunnen delen?

Domino effect.

De 7 tips om je zenuwen te temmen, zullen je hierin op weg helpen. En het mooie is dat de tips elkaar ook versterken. Dus, als je een tip toepast, zal het vaak ook effect hebben op de rest. Als een soort domino steentjes die allemaal op elkaar inwerken.



7 TIPS!
TIPS,
TOOLS EN
INSPIRATIE

ACCEPTTEER JE ZENUWEN!

*Accepteren is loslaten. En door los te laten, verliezen
jouw zenuwen hun grip op jou. Waardoor jij uiteindelijk
vrijer bent en beter kan doen, wat je wilt doen.*



Euhhh, wat je zenuwen accepteren? Je dient ze toch te bevechten, te bestrijden, te zorgen dat ze verdwijnen? Ik begrijp dat dit paradoxaal en misschien enigszins teleurstellend klinkt. Toch is dit de poort waar je doorheen moet, wil je dat jouw zenuwen hun greep op jou verliezen of in ieder geval als je wilt voorkomen dat ze een vallende duik naar beneden maken.

Het werkt als volgt. Laat zeggen dat jij bent uitgenodigd voor de bruiloft van je nicht. Je hebt er zin in. Maar ineens denk je aan je tante Ursula, de moeder van je nicht. Je hebt een hekel aan haar (zenuwen), je voelt weerstand in je opkomen.

Je besluit naar de bruiloft te gaan. Aangekomen raak je in gesprek, maar met één oog hou je tante Ursula in de gaten.



Je hebt absoluut geen zin om met haar te praten. Tante Ursula in de gaten houden betekent dat je snel weg kan schieten als ze jouw kant uitkomt. Dat lijkt een hele goede en slimme tactiek. Maar het resultaat is dat je in plaats van aan het genieten van het feestje, continu bezig bent met tante Ursula. Je bent niet helemaal bij de gesprekken die je aan het voeren bent, je luistert eigenlijk met een half oor.

Wat beter zou werken, is om meteen bij binnenkomst tante Ursula een hand te geven, zodat je dat achter de rug hebt. (accepteren van zenuwen). Zodat je daarna heerlijk van het feestje kan genieten. Dat scheelt een hoop energie. Door juist tegen zenuwen te vechten of het te willen wegduwen,

ontkennen, gooien we onbewust olie op het vuur en gaan zenuwen een steeds grotere rol vervullen. Door ze te accepteren, kunnen we ze metaforisch op de plank zetten en ons vrijmaken om bezig te zijn, waar we mee bezig willen zijn.

Maar hoe doe je dit in de praktijk?

Er zijn veel manieren, waarop je dit kunt doen. Maar, één manier is jezelf de **SO, WHAT?** vraag stellen, zodra je zenuwen opkomen tijdens of voor het presenteren.

Ohh, ik voel een kriebel in mijn buik. **SO, WHAT?** Het is maar een kriebel, een sensatie. Hiermee zet je je zenuwen metaforisch op de plank naast je. En kan je weer verder.

Ohh, ik krijg een rode kleur. **SO, WHAT?**

Ohh, ik tril met mijn handen. **SO, WHAT?**

Ohh, mijn stem gaat wat omhoog. **SO, WHAT?**

Juist als je ermee in gevecht gaat, of het probeert te onderdrukken, wordt het erger, want hiermee blijf je er juist (bewust of onbewust) mee bezig en blijf je olie op het vuur gooien. Juist door het te accepteren, het een hand te geven, kun je het op de plank zetten, verder gaan en raak je vrij. Door deze tip kun je voorbij jouw zenuwen komen.



'ACCEPTEREN IS LOSLATEN'

BEREID JE GOED VOOR!

Een fundering is jezelf belangrijke vragen stellen, voordat je überhaupt aan je presentatie begint.

Bijvoorbeeld: wat is mijn doel met mijn presentatie in één concrete, specifieke, beknopte zin?

Wat is de boodschap die ik wil overbrengen aan dit specifieke publiek?



Een fundering is jezelf belangrijke vragen stellen, voordat je überhaupt aan je presentatie begint. Bijvoorbeeld: wat is mijn doel met mijn presentatie in één concrete, specifieke, beknopte zin? Wat is de boodschap die ik wil overbrengen aan dit specifieke publiek?

Maar hoe helpt die fundering dan om jouw zenuwen te temmen? Als je goed weet wat jouw boodschap is, wie je publiek is, wat je doel is en welke brokken aan informatie dat gaat ondersteunen. Dan heb je voor jezelf een stevige fundering gecreëerd. Je staat stevig, want het waarom, wat en hoe is kraakhelder. Door die stevige fundering, sta je dus veel steviger en ben je veel minder zenuwachtig.



Ik merk in de praktijk, dat mensen die een stevige fundering hebben, naast dat ze minder zenuwen ervaren ook veel overtuigender presenteren.

Wat ik vaak zie gebeuren is dat mensen die deze fundering missen, in de voorbereiding meteen de inhoud induiken, voordat ze zich deze belangrijke vragen stellen. Ze lopen dan in de veelvoorkomende valkuil steeds dieper verstrikt te raken in de inhoud. Als ik dit vertel, moet ik

ook dat vertellen etc. Ze raken de kern, het overzicht kwijt en raken steeds dieper verstrikt in de inhoud.

De voorbereiding en de presentatie gaat dan met veel stress gepaard, want hoe zo'n grote olifant (veel content) in een klein doosje (15 minuten presentatie) te stoppen? Het is heel hard werken, kost heel veel tijd, is niet leuk, en bovenal niet effectief. Het publiek voelt zich lamgeslagen door alle inhoud die op hen wordt afgevuurd.

Weer anderen bereiden zich juist weer helemaal niet voor i.p.v. een verkeerde en tijd opslurpende voorbereiding. Het loopt wel los denken ze gemakzuchtig. Ze hebben geen duidelijke boodschap of doel en als ze daar dan staan en ze zien al die blikken op zich gericht, is het ineens toch een stuk moeilijker dan ze zich vooraf bedacht hadden. De zenuwen beginnen ineens enorm op te spelen.

Hoe toe te passen?

Stel jezelf de vragen die ik hierboven stelde, voordat je begint de inhoud in te duiken. Wil je het gedegen aanpakken? Stuur me een mail en ik stuur je het werkboek: een gedegen fundering voor een overtuigende presentatie kosteloos toe. info@presentingwithimpact.nl



**'ALS JE
EEN STEVIGE
FUNDERING CREËERT,
STA JE STEVIGER
EN ERVAAR JE
MINDER ZENUWEN'**

OEFEN HARDOP!

*Als je hardop oefent, heeft je brein
al een spoor gelegd. Het is minder nieuw,
je hebt het al een paar keer gedaan,
en dus is het minder eng.*



Veel mensen denken dat als ze de tekst zien staan of wat termen op papier, ze het meteen mondeling wel kunnen vertellen en dat niet van te voren dienen te oefenen. Maar, zo werkt het vaak niet. Er zit nog een schakel tussen. Hardop oefenen.

Daarnaast heeft hardop oefenen nog veel meer voordelen. Je gaat een proces in en gaat je verbinden met de inhoud. Je hoort ineens, goh dit stuk kan ik veel korter en krachtiger zeggen. Of het is beter als ik dit stuk weglaat, het is toch niet nodig. Of dit is een perfecte brug naar het volgende onderdeel. Op een gegeven moment voel je, ja nu is het min of meer af. Je presentatie is puntiger, krachtiger. In het begin had je heel veel woorden en zinnen nodig, maar na een tijdje is het min of meer uitgekristalliseerd.



Maar pas op. Veel mensen gaan de presentatie woord voor woord uit hun hoofd leren. Dit is niet wat ik bedoel met je “eigen maken”. Met je “eigen maken” bedoel ik dat je de essentie weet. Je bent niet vastgeklonken aan je presentatie woord voor woord. Nee, je ervaart juist vrijheid, want je kan boven de inhoud hangen. Je weet dit zijn de belangrijke brokken informatie, je ziet ze bijvoorbeeld staan op een slide of op jouw spreeknotities en je kan erover vertellen in je eigen woorden.

Doordat je je echt hebt verbonden met de inhoud, hardop oefenen i.p.v. vermijden/het niet aangaan (een vlucht reactie, zie voorwoord) zul je ook veel minder last van zenuwen hebben. Je groeit in je presentatie. Bovendien zal de kwaliteit enorm omhoog gaan.

Het is fascinerend om te zien dat cursisten die hardop oefenen ook echt de presentatie belichamen; “they own their story”. Wat ik hiermee bedoel is dat ze onbewust heel veel subtiele en diverse non-verbale signalen tonen, die hun inhoud ondersteunen. Dat komt enorm overtuigend over en dat gaat allemaal vanzelf omdat ze eenvoudigweg verbonden zijn met hun verhaal. De tip hardop oefenen doet dit.



**'PREPARE
YOUR BRAIN
FOR
SUCCESS'**

VISUALISEER!

*Laat zeggen dat je een goede fundering hebt,
je hebt vervolgens de presentatie uitgewerkt
en ook hardop geoefend. En toch ben je nog steeds zenuwachtig.
Omdat de presentatie die jij gaat geven erg belangrijk is.
Wellicht moet je over een paar dagen je lekenpraatje houden,
of moet je een pitch houden bij de "board of directors"
voor een nieuw idee?*



Maak een lekker kopje thee voor jezelf. Ga ontspannen zitten, adem een paar keer diep in en uit en sluit je ogen. Projecteer in je verbeelding een film van hoe jij wilt dat de presentatie zal gaan. Doe dit in kraakhelder beeld, in kleur en in bewegend beeld. Neem verschillende perspectieven in. Zie het publiek, hang erboven, zie jezelf vanuit het publiek presenteren. Hoor je stem en voel hoe jij presenteert, precies hoe je wilt dat het gaat.

Ga er niet te rationeel mee om door te denken, dat kan toch niet, of dat gaat echt niet gebeuren. Laat die gedachten los en geniet er simpelweg van in geuren en kleuren.



Wat je doet op dat moment is “to prepare your brain for success”. We zijn heel goed in “wat als” scenario’s bedenken, wat als ik een stuk vergeet, wat als ze het heel stom vinden. Wat als..... Maar, wat als we nu precies het tegenovergestelde doen? Wat als we een soort van rode loper uitleggen voor de toekomst. Dat we beelden projecteren van hoe we zouden willen dat het gaat?

Het leuke is dat je dan werkt als een ware topsporter, als je tip 2, 3 en 4 combineert. Topsporters zorgen dat ze een goede strategie hebben (fundering). Hoe ga ik me kwalificeren voor de Olympische Spelen, wat heb ik hiervoor nodig (**tip 2**)? Dan gaan ze oefenen, oefenen en

nog eens oefenen (**tip 3**). En dan is de visualisatie aan de beurt (**tip 4**). "They prepare their brain for success". Ze gaan interne films afdraaien van hoe ze zouden willen dat de wedstrijd gaat en hoe dat zou voelen. Ze leggen de rode loper voor zichzelf uit.

Kortom: feed your confidence, not your fear! Het zal je zenuwen temmen.



**'FEED YOUR
CONFIDENCE,
NOT
YOUR FEAR'**

GEBRUIK EEN HELPENDE MINDSET!

*Merk je dat je steeds wat-als scenario's
in je hoofd herhaalt, dat je maag steeds samenknijpt,
als je aan je aankomende presentatie denkt?
Probeer anders naar jouw presentatie te kijken;
herkader de manier waarop je naar je presentatie kijkt .
Waarom? Omdat als jij een ander programma
in je mind opzet, dit jouw gedrag zal veranderen,
waardoor jij een heel ander effect zal hebben op je publiek.
Maar, in de eerste plaats omdat het je zenuwen zal temmen.*



Als je denkt in termen van “het moet perfect zijn” of “het kan goed of slecht gaan” in extremen en continu herhalend, weet je dat je criticus aan het woord is en niet het wijze, rustige deel van jezelf. Dan ga je verkrampen, want het moet heel goed en als ik een fout maak, dan is het einde verhaal.

Wat krijg je dan in gedrag? Angstige ogen en expressie, verstijfde, bevroren lichamen, hele afstandelijke, formele taal, vastklampen aan “slides” of spreeknotities, op een afstand gaan staan van je publiek etc. Je doet onbewust



allerlei dingen om afstand te creëren tussen jou en je publiek. Je raakt het plezier totaal kwijt. Je kan wel raden wat het effect daarvan is op het publiek.....

Als je van jezelf best een fout mag maken en je het presenteren ook als een leerproces mag zien en je iedere keer weer wat ervan kan leren. Of denkt ik ben goed voorbereid en ben benieuwd laat maar komen, laat je het daarmee wat los. Creëer je veel meer ruimte voor jezelf. Of wellicht kan je zelfs je passie aanboren die je hebt voor het onderwerp waarover je gaat spreken. In plaats van een ware martelgang wordt het dan veel prettiger voor je.

Wat krijg je dan in gedrag? Expressie in gezicht, het lichaam gaat meedoen. Meer kracht in stem en ander taalgebruik. Dichter op publiek gaan staan, meer verbinding met het publiek. Dit kan heel subtiel zijn, maar al het verschil maken.

Hoe te doen?

Kortom: wat is de onderliggende gedachten die opspelen als jij aan jouw toekomstige presentatie denkt, verstijf je in je lichaam? Hoe kan je jouw gedachten ten aanzien van je presentatie herkaderen zodat je in plaats van te bevriezen juist energie krijgt of eenvoudigweg meer ontspant?

Zie in de bijlage achterin een oefening die jouw gedachten t.a.v. presenteren kan veranderen/herkaderen, waardoor je minder zenuwen zult ervaren.



**'JOUW MINDSET
(REPETERENDE GEDACHTEN)
VERTAALT ZICH DOOR NAAR
JE GEVOELEN EN JE GEDRAG.
VERANDER JE MINDSET
(ZET ER IETS ANDERS TEGENOVER)
EN JE GEVOELEN EN GEDRAG
ZULLEN ALS VANZELF VOLGEN'**

GEBRUIK JE LICHAAM ALS INGANG OM JOUW ZENUWEN TE BETEUGELLEN!

Je lichaam is een krachtig instrument om je zenuwen te managen. Veel mensen zetten zichzelf onbewust in een keurslijf, zodra ze het podium betreden.

Dit is een soort van bevries modus. De staat van je lichaam vertaalt zich door naar de staat van jouw zijn/mind op dat moment.

Dit betekent dat door continu in een "straightjacket" te blijven staan, je jezelf in de groef van een tunnelvisie kan ingraven. Dit betekent dat je bijvoorbeeld ineens niet meer op een simpel woord kan komen of volkomen op de automatische piloot gaat praten. waardoor jij een heel ander effect zal hebben op je publiek.



Dit gebeurt ook wel eens bij het onderdeel vragen beantwoorden het lijkt wel of de vraag die uit het publiek komt, zo langs of door de spreker heen lijkt te gaan.



Hoe toe te passen?

Hoe onwennig het ook voelt, heb lef en stap uit je keurslijf. Je kunt bij het vragen beantwoorden bijvoorbeeld al wat bewegend of wandelend de vraag herhalen. Dit zorgt er voor dat je jezelf uit de groef bevrijdt. Je maakt ruimte door te bewegen en je scheidt ruimte (tijd) door de vraag te herhalen.

Je lichaam kan ervoor zorgen dat je wel in een alerte (in het nu) staat komt, en tegelijkertijd meer ontspannen wordt. Metaforisch zorg je dat je van een ijsblok in water verandert en daar is in dit geval beweging voor nodig ;-).

Bekijk de **TedCom presentatie** van Amy Cuddy
“*Je lichaamstaal vormt wie je ben!*” over hoe je
“non-verbals” lees lichaam niet alleen een effect heeft
op het publiek, maar ook op jouw eigen mindset!

https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are?language=nl



**'2 MINUTES OF POWERPOSING,
CAN CONFIGURE YOUR BRAIN
TO BE BASICALLY EITHER ASSERTIVE,
CONFIDENT AND COMFORTABLE,
OR REALLY STRESS-REACTIVE,
AND FEELING SORT OF SHUT DOWN'.**

Amy Cuddy

PAS PRESENTATION ZEN TOE!

Presentation Zen is een mooie manier

om je zenuwen te temmen.

*Cursisten die dit toepassen, zijn meer ontspannen,
laten pauzes meer een rol spelen als ze spreken,
gaan bovendien bewuster en authentieker spreken.*



Presentation Zen is niet; zo met je zenuwen en emoties bezig zijn, dat je het contact verliest met je publiek en uiteindelijk met jezelf, doordat je een soort van “out-of-body” experience ervaart. Je spreekt wel, maar het voelt alsof iemand anders van een afstandje aan het spreken is. Het spreken gaat volledig op de automatische piloot. Het lijkt wel alsof er een wolk boven je hoofd zweeft, waar al de energie en focus op dat moment ligt.

Wat het ook niet is, is als je tijdens het spreken zo met de inhoud bezig bent, dat je je niet meer bewust bent van **hoe** je het vertelt en ook niet meer bewust bent van **jouw publiek**. Dan zweeft er ook een wolk boven je hoofd. Je doet dan maar wat. Dit voelt versnipperd aan, niet “together” zoals ze in het Engelse taal zeggen. Je voelt je niet krachtig en de presentatie is niet krachtig.



Bij Presentation Zen gaat het om beschikbaar blijven, voor jezelf en je publiek tijdens het spreken. Het gaat om het kunnen zijn met je zenuwen en emoties, zonder dat ze met je op een loopje gaan en je als een ballon weg de lucht in vliegt, weg van het hier en nu.

Het gaat om het kunnen zijn met de stilte, of het even niet weten. Dit is het ware, krachtige spreken. Waar zenuwen steeds minder een rol spelen.

Wil je precies weten hoe je Presentation Zen toepast, zodat je ontspannen gaat spreken? Of hoe je de andere 6 tips precies in de praktijk kan brengen?

Ik help je graag.



OEFENEN

*Alle 7 tips zijn besproken
en nu gaat het om oefenen, oefenen en oefenen.
Probeer het maar gewoon, experimenteer
en doe soms iets hopeloos fout, dat hoort erbij.*



Van al mijn cursisten krijg ik terug dat het doen van de oefeningen, een spiegel voorgehouden krijgen en de reflectie achteraf het grote verschil maken. Je kunt informatie begrijpen op een rationeel niveau, maar dat is heel wat anders dan het ervaren, doen en het reflecteren hierop. Hierdoor zullen de kwartjes echt gaan vallen en ontstaat er echte verandering en ontwikkeling.

Wil je graag hulp hierbij? Ik help je graag.

Kijk op mijn website voor de mogelijkheden.

<http://presentingwithimpact.nl/goed-leren-presenteren-engels-nederlands/>

Liever eerst vrijblijvend in gesprek om te kijken wat er mogelijk en nodig is voor jou? Stuur een mail naar:

info@presentingwithimpact.nl

Ik ga graag met je in gesprek.



**WIE IS
MABEL
FRUMAU?**



Jarenlang heb ik, als IT consultant presentaties en trainingen in heel Europa verzorgd voor een Amerikaans software bedrijf. Ik leerde hier hoe je effectief een boodschap overbrengt naar klanten in een internationale omgeving.

Tijdens mijn studie heb ik een jaar in de Verenigde Staten gestudeerd aan de Wittenberg University, waar het geven van presentaties veel meer een onderdeel van de opleiding uitmaakt, dan dat dit in Nederland het geval is. In Nederland ben ik in Europese Studies afgestudeerd aan de Universiteit van Amsterdam, met als bachelor en hoofdvak Engelse taal en letterkunde.

Deze ervaringen gekoppeld aan een degelijke didactische train-de-trainer opleiding (De Galan School voor Training) maakt dat ik cursisten op een heldere en eenvoudige manier een enorme sprong voorwaarts kan laten maken wat betreft hun effectiviteit in presenteren (NL en ENG).

*'Ik help hoogopgeleide professionals,
die (inter)nationaal werkzaam zijn,
vol zelfvertrouwen een presentatie geven die impact maakt'*

Mijn hobby improvisatie theater draagt hier ook in belangrijke mate toe bij. Theater leert je hoe je de aandacht van je publiek vasthoudt en in het "nu" blijft, waardoor je zenuwen minder grip op je krijgen.

Hartelijke groet,

Mabel

P.S. Heb je vragen?

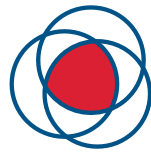
Neem dan gerust contact met me op. Ik hoor graag van je.

info@presentingwithimpact.nl

www.presentingwithimpact.nl



**OVER
PRESENTING
WITH IMPACT**



PRESENTING WITH IMPACT

presenteren kun je leren

Presenting with Impact

Presentatie coaching en training (NL/ENG)

020-4274.999 / 06-245.97.282

www.presentingwithimpact.nl

info@presentingwithimpact.nl

kvk: 34273155

H. Houttuinen 451

1013 GM Amsterdam

PS. Ken je mensen waarvoor dit E-book van waarde zou kunnen zijn? Stuur het gerust door of verwijfs naar

www.presentingwithimpact.nl.





BIJLAGEN

HERKADEREN VAN JE GEDACHTEN

Wat: oefening om je gedachten te herkaderen.

Waarom: je gedachten en overtuigingen sturen je gevoel en gedrag en soms belemmeren ze je om je werk goed te doen. Het herkaderen van je gedachten geeft meer inzicht in je angst en haalt de spanning eraf.

Hoe: met zijn tweeën. Pak een notitieblok en pen en reserveer 20 minuten aan ongestoorde tijd. Volg de stappen 1 voor 1 op.

STAP 1

wanneer werk je niet in flow? Wat komt er in je op voor of tijdens het presenteren als je niet in flow bent? Vertel wat je allemaal denkt op zo'n moment.

Ben niet te snel tevreden. Juist als je door het plafond breekt (als je doorgaat nadat je denkt, ik weet het echt niet meer) komen vaak de meest interessante en diepere gedachten naar boven.

De ander schrijft alles op. Aan het eind onderstreep je (samen) de kenmerkende gedachten.

STAP 2

Formuleer je belemmerende overtuiging. Bijvoorbeeld: "iedereen moet mij goed vinden" of "Ik ben niet de moeite waard" of "ik ben niet goed genoeg" of

Bekijk de overtuiging: is die waar? Vind je dat echt?

Nogmaals, weet je 100% zeker dat dat waar is?

STAP 3

Formuleer een stimulerende overtuiging, bijvoorbeeld "het is OK als iemand mij een slechte "manager" "promovendus" vindt. Of "Ik mag er zijn" of "Het is ok als ze het niet met me eens zijn".

STAP 4

Een dialoog in tweetallen. De ander zit tegenover je en zegt voortdurend je stimulerende overtuiging, met je naam erbij.

Bijvoorbeeld: Suzanne, het is ok, je hoeft niet alles perfect te doen.

Je sputtert zoveel mogelijk tegen: alle gedachtes en gevoelens van weerstand uit je.

Voorbeeld: “Ja, maar als dit niet perfect doe dan.....”

De ander herhaalt de stimulerende overtuiging totdat je uitgesputterd bent.

Hier ook weer, probeer niet te snel klaar te zijn. Juist als je door barrières breekt, en alle weerstand er uit laat komen, is het des te inzichtelijker.

Als je uitgesputterd bent gaat de ander achter je staan en spreekt de zin nog 5x rustig uit, terwijl hij/zij je schouders masseert.