

Sociale Beïnvloeding, Voorlichting en Reclame

Presenteren voor een breed publiek

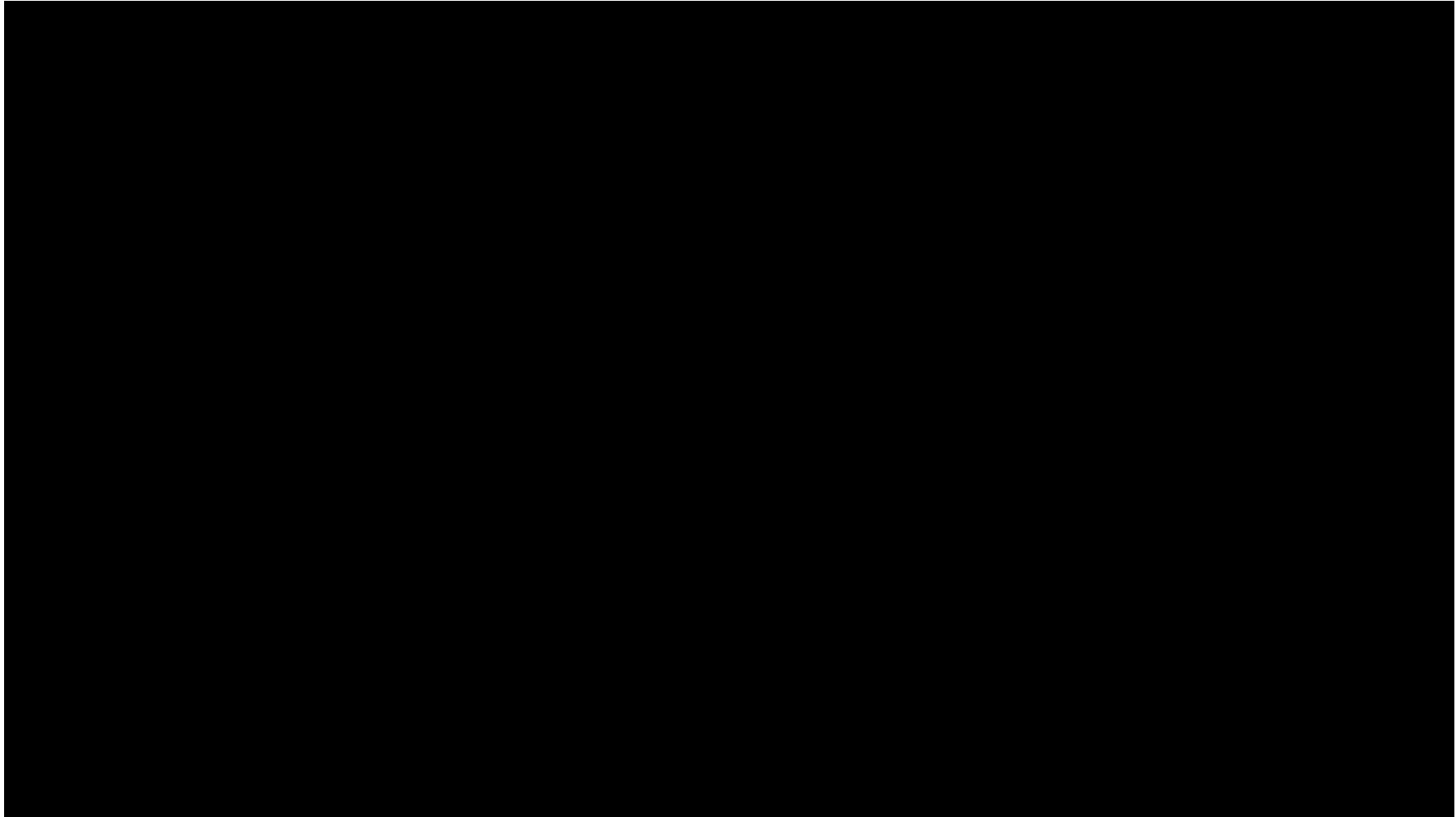
Madelijn Strick – 19 December 2016



Voorbeeld

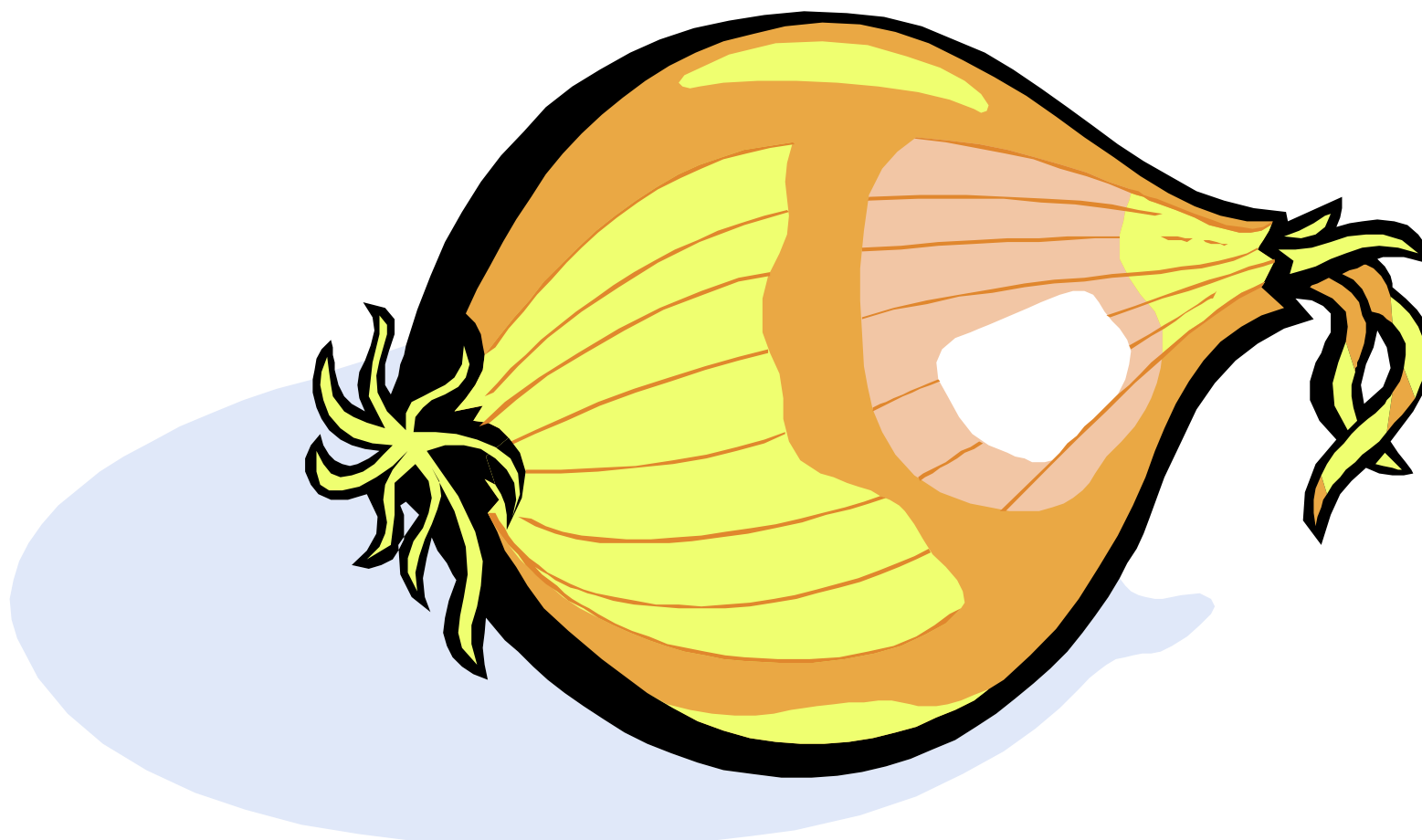


Successful pitching



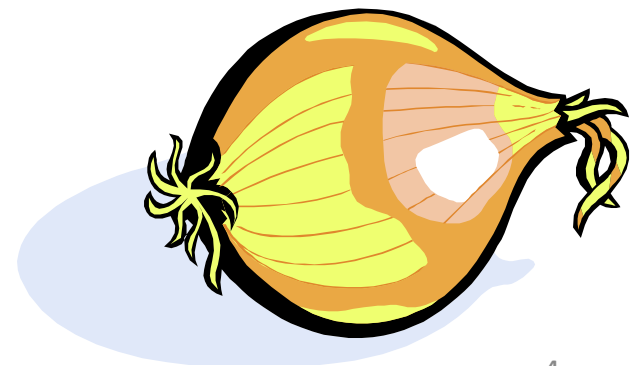
https://www.youtube.com/watch?v=7_0FNzZerJA

De ui



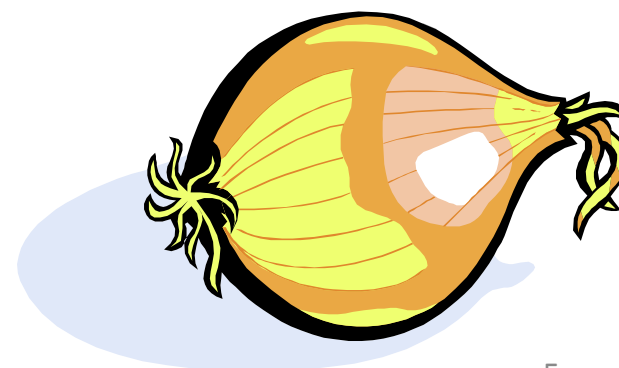
Kernboodschap

- In 1 of 2 zinnen
- Concreet, prikkelend, geen open deur
- Bedenk een goede formulering
- Wordt ook je titel



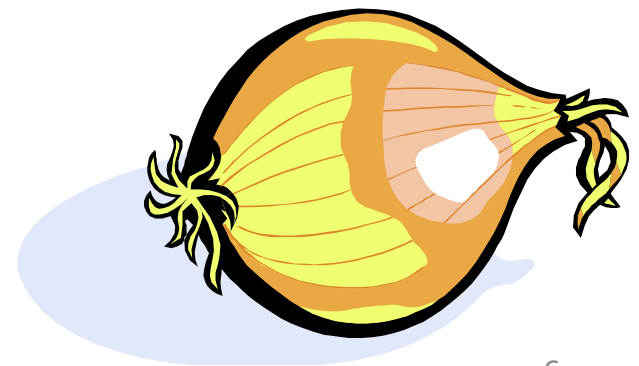
Vorbereiding

- Wat is de kern van mijn presentatie?
- Wat voor lagen zitten er omheen?
- Waaruit bestaan die lagen?
- Randvoorwaarden



Presentatieschema

- Inleiding (ca. 10%)
 - Opening
 - Kernboodschap
 - Eerste laag



Terzijde: Wat is een laag?

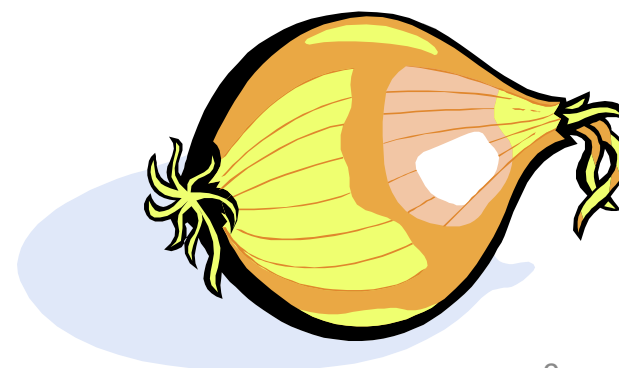
- Een onderbouwing van de kernboodschap.
- Doel: moet eraan bijdragen dat het publiek de kernboodschap begrijpt, onthoudt en aanvaardt
- Bv.
 - Uitleg in eigen woorden
 - Onderzoek, cijfers en feiten
 - Presenteer ze op een begrijpelijke wijze!
 - Laatste laag zal - in jullie geval - vaak concrete uitwerking bevatten
 - Hoe gaat dit er concreet uitzien? (visualiseer!)

Terzijde: Onderzoek, cijfers en feiten

- Onderbouw a.d.h.v. betrouwbaar, relevant onderzoek
 - Betrouwbare bron?
 - Controlegroep? Steekproef groot genoeg?
 - Opiniepeilingen: recent, relevante doelgroep?
 - Nóem deze zaken ook. Bv. “In mei 2016 ondervroeg de Consumentenbond tweehonderd iPhonegebruikers van tussen de 18-25 jaar. Hieruit bleek dat...”

Vervolg: Presentatieschema

- Kerngedeelte (ca. 80%)
 - Kernboodschap
 - Meer lagen



Presentatieschema

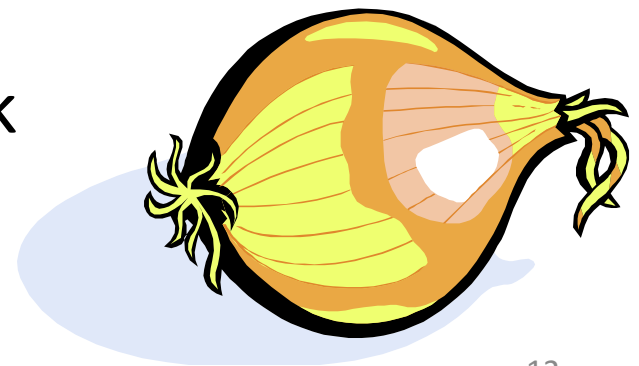
- Slot (ca. 10%)
 - Kernboodschap
- Vermijd de nachtkaaars!
 - Niet: Dat was het, daar laten we het maar bij, etc.
 - Beter: Ons advies is dus...; Kortom: ...;
 - Evt. “Uitsmijter”
- “Bedankt” → daarmee geef je aan dat je klaar bent

Randvoorwaarden

- Beschikbare tijd: 10 minuten
 - Oefen!
- Afstemming op publiek
 - De kernboodschap blijft hetzelfde, ongeacht het publiek
 - Alleen de (communicatie van de) lagen verandert afhankelijk van het publiek

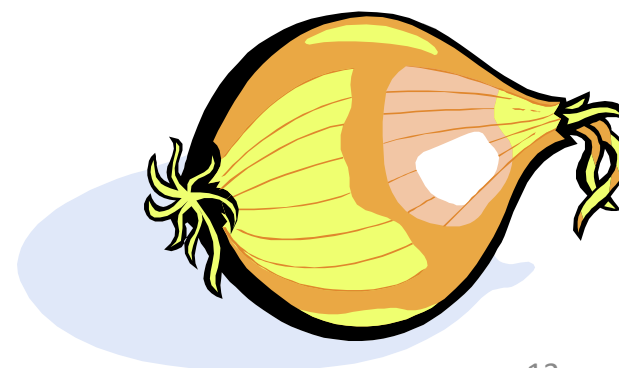
Randvoorwaarden

- Vorm
 - De kernboodschap is het belangrijkste, niet je haar...
 - Hulpmiddelen (bv. powerpoint) moeten je verhaal ondersteunen, niet vervangen
 - Zet aansprekende, relevante beelden op de slides
 - Makkelijke taal helpt
 - Oogcontact en enthousiasme ook



Omgang met vragen en kritiek

- Goed moment om je deskundigheid te tonen
- Blijf vriendelijk
- Wees niet defensief
- Houd, ook bij de vragen, controle over tijd en inhoud



Oefening

- Bedenk een goede openingszin voor jullie presentatie op 16 januari
- Probeer te letten op:
 - Liking
 - Deskundigheid
 - Prikkelend, nieuwsgierigmakend

Voorbeeld



<https://www.youtube.com/watch?v=iE9HMudybyc&t=10s>

Walk the talk

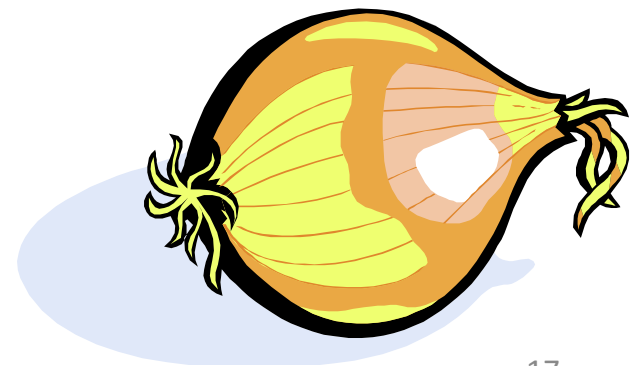
- **Teaser:** *“What you are doing right now is killing you”*
- **Laag 1:** *“De hele dag op je luie kont zitten is de norm”*
- **Teaser:** *“Sitting has become the smoking of our generation”*
- **Laag 2:** Gezondheidsrisico’s van weinig lichaamsbeweging (diabetes, etc).
Cijfers en statistieken.
- **Teaser:** *“Any of these stats should convince us to get off our duff”*
- **Laag 3:** Persoonlijke illustratie + argument: Out of the box *doen* stimuleert
out of the box *denken*
- **Kernboodschap:** *“Walk the talk”*
 - Uitsmijter *“... you bring into your life an entirely new set of ideas”*

Oefening

Stel: jullie zijn een onderzoeksbureau en het probleem is “we hebben te weinig vergaderruimte”

Jullie oplossing (kernboodschap) is: “walk the talk”

Hoe ga je deze oplossing pitchen, gebruikmakend het ui-model?



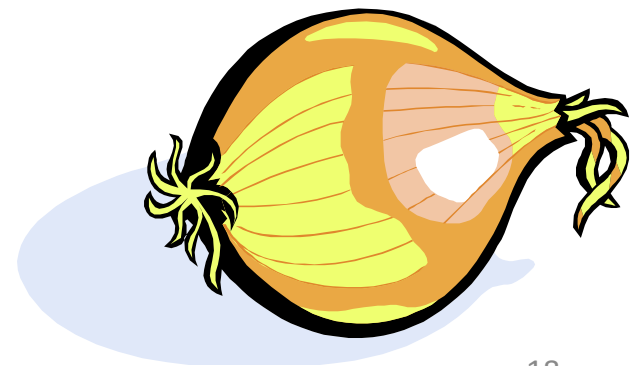
Oefening

Probleem: tekort aan vergaderruimte

Oplossing: “walk the talk”

- Kernboodschap:
- Laag 1:
- Kernboodschap:
- Laag 2:
- Kernboodschap:
- Laag 3:
- Kernboodschap (evt. uitsmijter)

óf je eigen adviesopdracht!



Input voor lagen

- Mensen zitten meer dan 9.3 uur per dag. Meer dan ze slapen (7.7 uur)
- We hebben niet door dat het slecht is, omdat het iedereen het doet
- Je krijgt er overgewicht van
- Weinig lichaamsbeweging verklaart 10% van borstkanker en darmkanker, 6% hartziekten, 7% Type-2 diabetes
- Onderzoek laat zien dat lichamelijk “out of the box” zijn leidt tot mentaal “out of the box” denken (Leung et al., 2011).
- Er zijn ook positieve effecten gevonden van vrij rondlopen en lichaamsbeweging op gezondheid en creativiteit.
- Eigen input?

Vragen?

