

Nu Online Presenteren

Groepstelefoon was er al lang, er waren softwarepakketten voor video-teamwork. Speciale video rooms werden ingericht. Het werd gepromoot: besparingen door minder reizen, effectiever door meer discipline. Toch werd het maar mondjesmaat gebruikt.

Ineens was er de doorbraak: het was de enige mogelijkheid om met anderen van huis uit samen te werken. Het lukte, wat onwennig, om gewoon een aantal individuen op verschillende locaties met elkaar te verbinden. Hoera!?? C maakte digitaal communiceren tot noodzaak. In veel situaties blijkt het effectief en is het een standaard geworden. Inmiddels is er een tsunami van webinars. Het aantal presentaties is fenomenaal, het aantal deelnemers is chaotisch groot.

Presenteren voor een groot publiek is old-school geworden. Het feedback krijgen van fysiek aanwezige toehoorders, hun lichaamstaal kunnen lezen, is voorbij. Wereldwijd zijn ZOOM – TEAMS – SKYPE – FACETIME routine geworden. Voor een camera je onderwerp over de Bühne, die er niet meer is, brengen, is de nieuwe competentie die van velen wordt gevraagd.

Nu online ! ?

Ben je bewust van deze nieuwe situatie voor je presentaties! Denk stevig na over het specifieke van online contact met je doelgroep.

Van achter je laptop presenteren, waarbij jij je publiek maar heel beperkt, twee dimensionaal, ziet en het publiek jou als sprekend hoofd ziet, is wel wat anders dan je enthousiaste bewegen op een podium.

Was vroeger het doel van je presentatie om na afloop een gesprek met geïnteresseerden te hebben? Hoe ligt dat bij online?

Bij **Old-School (OS)** zakelijke presentaties zijn de belangrijke elementen:

“DMU beïnvloeden” – Het ultieme doel.

“Morgen” – Het gaat om het stimuleren tot actie door de deelnemer als deze weer ‘op kantoor’ is.

“In the rebound” – Door herhalen de boodschap versterken.

“Triggers” - Onderdelen die onbewust de boodschap doorgeven.

“Beeld regie” - het regisseren van de aandacht van de deelnemers tussen beeldmateriaal en de spreker.

“Vast op de stoel” – De deelnemer is onderworpen aan de invloed van de spreker, heeft een deel van haar/zijn vrijheid opgegeven.

“Je hoeft geen goede spreker te zijn” - Voor zakelijk succes zijn inhoud/ deskundigheid/ relevantie van de inhoud voor de doelgroep het belangrijkste.

En bij **On-Line (OL)?**

Ik verbaas er over hoe onbevangen 'men' OnLine gaat presenteren. Achter je computer, met een camera en een microfoon (waar zitten die?) ben je in contact met anderen. Er wordt gepept als de mute nog ingedrukt is, "ik hoor je niet goed, je beeld is niet stabiel; log eens opnieuw in".

Dat de camera en de microfoon van je laptop nooit voor hoogwaardige audiovisuele communicatie zijn bedoeld, wordt genegeerd. Er is contact, dat is voldoende. Belichting? Vertraging?

Bij een Old-School presentatie hoef je inderdaad over veel van deze faciliteiten nauwelijks zorgen te maken, die zijn niet nodig of worden door anderen verzorgd.

Is mijn verbazing onterecht? In je eigen bubbel ben je thuis, praat je gemakkelijk, de ander(en) gebruiken dezelfde middelen, de situatie vergoelikt veel.

**Totdat anderen
overschakelen.**

*Visuelen houden van beelden
cijferaars van cijfers
doeners van effect
planners van
ingenieurs van
ondernemers van
managers van
voorzichtingen van
operationelen van
gebruikers van
projectmanagers van
technici van
economen van*



“Morgen” - “DMU beïnvloeden” - “In the rebound” - “Triggers”: deze elementen zijn allemaal van toepassing.

“Niet weglopen/ wel even switchen” – De aandacht van de deelnemer voor de spreker is maar een van de opties die de deelnemer heeft: even switchen naar iets anders is een gegeven.

“Als spreker in detail gezien worden” – De camera ziet alles, je gezicht laat veel zien, even niet gezien worden, om welke reden dan ook, moet je duidelijk plannen en voorbereiden.

“Spreker heeft met veel rekening te houden”: camera – microfoon – chat – enz. enz.” –

Een OS spreker heeft het primaat over de communicatie, heeft een laptop en een microfoon, dat is het. De OL spreker moet iedere minuut de aandacht, met beperkte middelen, verdienen.

Bij veel ZOOM-TEAMS e.d. presentaties zie je dat de spreker geen erg geschikte opstelling heeft en de communicatie-kwaliteit te wensen over laat. In gevallen zoals bij louter overdracht van informatie is dat niet erg maar bij doceren – inspireren – overtuigen wel. Als je dat met succes en state of the art wil doen is het toevoegen aan je, voor jezelf vertrouwde handige, systeem (laptop met aparte monitor(en)) van extra hardware noodzakelijk.



Vaak blijkt dat ikzelf, ook als ik live gestart ben, toch het grootste deel later bekijk. Ik switch gemakkelijk naar andere sessies – geef iets anders prioriteit. De wetenschap dat ik later kan kijken, veroorzaakt dat. Ik blijf lang bij sprekers die me herhaaldelijk beloven dat er snel iets komt dat me interesseert en dat ook waar maken. Een case – theorie – uitbreiding – bijzondere aspecten

In een volgend artikel meer over de voorbereiding van OL presentaties.