

Individuele troaching bij presentatievaardigheden. Efficiëntie troef!



De kogel is door de kerk.

Je wilt nu echt wel eens werk maken van het verbeteren van je presentatievaardigheden!

Is het in functie van nieuwe professionele uitdagingen? Van een woordje vooraf tijdens een sociaal-culturele activiteit? Van een nakende gelegenheidstoespraak in familieverband? Of je wilt als ervaren spreker je behoorlijke vaardigheden optimaliseren?

Je wilt niet langer behoren tot de 80% sprekers die er in slagen 80% van de luisteraars te vervelen of zelfs te irriteren...

Om het even!

Je wilt een einde maken aan die vreselijke angst vooraf en met een vlotte, heldere presentatie je publiek boeien van begin tot einde. **Goed zo!** Een heldere, boeiende presentatie versterkt niet alleen je eigen reputatie maar biedt je ook meer mogelijkheden om anderen bij taken te betrekken en diensten of producten beter aan te bieden of te verkopen.

Je zoekt naar de meest geschikte vorm van opleiding? Dan is dit artikel zeker spek voor jouw bek.

Doorlezen dus!

Bij het aanleren van een nieuwe vaardigheid gaat het altijd om de aspecten will-skill-drill. De onontbeerlijk will is er dus. Prima. Laat het niet bij goede voornemens. **Actie!**

Waar kun je terecht voor “the skills”?

Naast zelfstudie door middel van lectuur of beeldmateriaal zijn er de één- of meerdaagse opleidingen in groep en heb je de individuele troaching. Dit is de minst aangeboden maar enige vorm van opleiding die ook op langere termijn efficiënt blijft. Troaching combineert het beste van training en coaching

Uiteraard ga ik hier verder uitgebreid op in.

Lectuur is er in overvloed. In elke zichzelf respecterende boekhandel tref je zeker een aantal werken aan met vaak ronkende titels als:

- Superpresentaties geven.
- Perfecte presentaties.
- Professionele presentaties
- Turbopresentaties
-

In de inleiding garanderen de auteurs je steevast een snel en duidelijk succes.

Elke auteur besteedt zeker de nodige aandacht aan de “skills” waarbij ze wel wat andere accenten kunnen leggen, maar volgende aspecten komen in zowat elk werk toch bijna altijd aan bod:

- positief leren omgaan met spreekangst en spanning
- efficiënte communicatie
- de meest voorkomende fouten (te lang, te saai, te onduidelijk, te moeilijk)
- uitspraak en correct stem- en taalgebruik
- opbouw van een presentatie met een boeiende opener en een stevig slot
- gebruik van visuele hulpmiddelen
- non-verbale aspecten als houding, oogcontact, ...
- omgaan met (moeilijke) vragen

Op zich steeds zinvolle, nuttige informatie voor elke spreker. Laat daarover geen twijfel bestaan.

Maar wat doe je met concrete tips als:

- spreek duidelijk en articuleer goed....
- gebruik een goede spreekademhaling....
- forceer je stem niet....
- ontspan je

Terechte adviezen, dat wel, maar zelden of nooit heel goed uitgewerkt, juist omdat dit zo individueel verschillend is en de meeste sprekers zich amper bewust zijn van hoe zij deze aspecten in de praktijk toepassen. En als je niet precies weet hoe je iets doet weet je natuurlijk ook niet of je het goed doet en, zo niet, hoe je het moet gaan veranderen...

Vele trainers beschikken op deze toch wel heel specifieke gebieden vaak ook niet over voldoende kennis of ervaring.

Naast boeken kunnen ook videobeelden dienen als leermiddel. Het aanbod is hier echter zeer beperkt.

Tijdens sommige opleidingen wordt beeldmateriaal opgenomen van de presentaties van de deelnemers en soms krijgen ze daarna hun eigen beeldmateriaal mee, eventueel aangevuld met adviezen van de trainer of enkele voorbeelden van 'goede sprekers'

Op zich zeker ook waardevolle informatie waar achteraf in de praktijk meestal te weinig mee gebeurt.

Individuele troaching als enig echt efficiënt middel om je presentatievaardigheden op lange termijn blijvend te optimaliseren dus...

Waarom?

Vergelijken we het aanleren van goede presentatievaardigheden even met het aanleren van een andere, eerder 'onnatuurlijke' activiteit als golfen.

Ik weet het, vergelijkingen gaan nooit helemaal op, of misschien is golf je ding niet.

➡ **Toch nog even doorlezen!**

Je interesse wordt gewekt door enthousiaste golfende vrienden of kennissen die je uitnodigen om met hen eens wat balletjes te slaan op de drivingrange van hun club.

Je ziet er golfers van zeer uiteenlopende kwaliteit en stijl verwoed en met wisselend succes proberen het witte of gele balletje het brede veld in te kloppen in de richting van verschillende vlaggetjes of andere afstandsindicatoren.

Je krijgt van je gastheer wat elementaire informatie over hoe je een golfclub best vasthoudt, de juiste voetenstand en de vlotte rustige draaibeweging van schouders, heupen en armen.

➡ **Het lijkt eenvoudig.**

Toch gaan je eerste oefenslagen meestal hopeloos de mist in! (figuurlijk dan, want veel verder dan 20 meter naar links of naar rechts krijg je het balletje meestal niet en hoe harder je je inspant, hoe minder goed het wordt...)

Je gastheer observeert, stuurt wat bij en ...ja hoor! De volgende twee ballen belanden ruim 100 meter ver! Je voelt dat je die vaardigheid toch wel onder de knie kunt krijgen! Je volgende pogingen zijn meestal wel weer beroerd maar het euforische gevoel van de gelukke slagen blijft overheersen. Je vertrekt met blij gemoed naar huis (of naar de bar...)

De "will" is er, de elementaire "skills" zijn aangebracht maar je bent nog geen golfer!

Afhankelijk van je persoonlijke ambitie, mogelijkheden en ook van je verwachtingen begint nu het echte werk: uitgebreidere "skills" en vooral "drill"!

Je speurt de winkelrekken af naar video's, DVD's en boeken. Het aanbod is overweldigend. Ervaren en geduldige pro's leggen je haarfijn uit wat je bij elke slag moet doen en demonstreren dit ook feilloos. Je ontdekt al heel snel dat het niet alleen een kwestie is van goed af te slaan (een goede inleiding van je presentatie...) maar dat er ook meestal nog wat werk is op de fairway (het middendeel van je presentatie) en dat het afronden op de puttinggreen vaak nog erg moeilijk is maar je score op de hole in sterke mate mee bepaalt (een stevig slot aan je presentatie).

Je studeert geleidelijk de schijnbaar eenvoudige maar o zo complexe golfregels in.

Je staat versteld over de mogelijke problemen waarmee je kunt geconfronteerd worden op het terrein (tijdens je toespraak...)

Je schrijft je in voor een groepsinitiatie en krijgt er van de begeleidende pro heel wat efficiëntere adviezen dan van je vrienden (elk zijn job...) Je geeft je ogen en oren goed de kost en je gaat vol enthousiasme aan het oefenen. De resultaten mogen er zijn maar van enig automatisme is er nog geen sprake. Dit leidt tot erg wisselende resultaten en frustratie.

Verder oefenen en blijvende vooruitgang maken is ongetwijfeld het meest efficiënt met individuele lessen. Tijdens deze lessen kan de pro jouw capaciteiten optimaliseren, de theoretisch 'perfecte swing' aanpassen aan jouw eigen mogelijkheden, beperktheden en ambities en **alle aspecten** van het complexe spel met jou doornemen.

☞ ***Jij bepaalt de frequentie, het tempo en de mate van extra oefenen.***

Uitzonderingen zullen er altijd wel zijn, maar weinig golfers bereiken een behoorlijk niveau zonder individuele bijsturing. Een niveau waarop ze plezier beleven aan het spel en ondanks de vele onverwachte hindernissen en tegenslagen enthousiast en vol vertrouwen genieten van elke partij.

Misschien is golf niet aan jou besteed en is de gemaakte vergelijking dan ook te weinig herkenbaar? Wellicht heb je ooit andere vaardigheden verworven waarbij de vergelijking zeker ook kan worden doorgetrokken: een muziekinstrument bespelen, schilderen, boetseren, paardrijden, tennissen, bowlen, een marathon lopen, snookeren, fitnessen, ...

Laten we het nog eens duidelijk stellen: ook bij het aanleren, inoefenen en optimaliseren van degelijke presentatievaardigheden is individuele coaching en training het meest efficiënt! De ideale spreker en de ideale toespraak bestaan niet.

Ook hier dient de gedreven coach rekening te houden met jouw eigen persoonlijkheid, ambities, mogelijkheden en beperktheden.

Neuropsychologisch onderzoek bevestigt trouwens dat korte, regelmatige en zeer specifieke training de enige echt efficiënte methode is om nieuw gedrag en nieuwe gewoonten volledig te automatiseren.

Waarom werken we dan toch meestal alleen maar aan het verbeteren van onze presentatievaardigheden door zelfstudie of volgen we enkel een groepsopleiding en richten we ons zelden tot een individuele trainer-coach?

Een tweetal redenen liggen voor de hand:

☞ ***Je doet geen beroep op een individuele trainer-coach omdat je niet weet dat ze bestaan of omdat je er geen kent.***

Het aanbod van ervaren individuele coaches op vlak van presentatievaardigheden is zeer beperkt. Een goede coach beschikt over een degelijke vooropleiding op vlak van stem, spraak en taal, beheerst de pedagogische principes en heeft voldoende kennis van en inlevingsvermogen in het bedrijfsleven of in de sociaalculturele sector waar de klant deel van uit maakt.

Verder heeft een coach een groot inlevingsvermogen, positieve uitstraling en voldoende referenties.

En zelfs al beschikt een coach over al deze eigenschappen, dan nog moet uit een kennismakingsgesprek blijken of het wel klikt met de klant ("human chemistry").

☞ ***Een personal trainer-coach is te duur.***

Individuele begeleiding lijkt in eerste instantie meestal duurder dan een opleiding in groepsverband maar dit is zeker niet altijd zo! Vaak bereikt een klant veel meer (en blijvende!) resultaten na een beperkt aantal individuele sessies dan na alleen een groepstraining van één of twee dagen!

Voor wie is individuele troaching geschikt?

➔ *Voor iedereen die zijn presentatievaardigheden wil verbeteren!*

Of het nu gaat om een éénmalige toespraak, een (nieuwe) professionele functie waarbij hogere eisen worden gesteld aan je presentatievaardigheden of een engagement binnen een serviceclub of een sociaal-culturele organisatie maakt niets uit.

Misschien ben je al een behoorlijk goede spreker maar wens je je vaardigheden op dit vlak nog te verbeteren? Ook dit is uiteraard mogelijk.

Waarvoor kun je terecht bij een individuele trainer-coach?

Je weet niet hoe je aan het opmaken van een presentatie moet beginnen?

Misschien heb je problemen op vlak van je stem, spraak of taal. Je stem klinkt te zwak, je wordt snel hees? Je spreekt onduidelijk, te snel of met te veel dialectinvloeden?

Je ondervindt problemen om goede zinnen te formuleren of je gebruikt te veel storende stopwoorden? Je weet geen blijf met je handen en je voeten? Je hebt problemen om je publiek correct aan te kijken? Je voelt je extreem gespannen?

Je vraagt je voortdurend af wat het publiek van je denkt waardoor het moeilijk wordt je op de inhoud van je betoog te blijven concentreren?

Je moet presenteren in een andere taal of over een zeer gevoelig onderwerp?

➔ *Stuk voor stuk aspecten waarbij je trainer-coach je heel concreet kan helpen!*

Hoe verloopt een individuele troaching?

Na een eerste telefonische contact wordt een afspraak gepland voor een kennismakingsgesprek. Tijdens deze 'intake' preciseert de klant zijn/haar doelstellingen, verwachtingen en beschikbare tijd.

De trainer vertaalt dit in mogelijke leerdoelen. Overzichtelijkheid, hanteerbaarheid, haalbaarheid en controleerbaarheid vormen hierbij de belangrijkste aspecten.

Er worden **concrete afspraken** gemaakt rond frequentie, plaats van de training en kostprijs.

➔ *Heel belangrijk is dat beide partijen dit eerste gesprek als positief, opbouwend en vertrouwensvol ervaren. Zo niet biedt verdere samenwerking meestal veel minder kans op slagen.*

Bij verdere samenwerking volgt na het eerste gesprek een grondige analyse van de vaardigheden en probleemgebieden van de klant. Specifieke spreekopdrachten, vragenlijsten en observaties tijdens een presentatie of een video-opname ervan behoren hierbij tot de meest gebruikte technieken.

Op basis van de bekomen resultaten worden leerdoelen gepreciseerd in termen van inzicht- en kennisverwerving, aanleren en inoefenen van specifieke vaardigheden of gedragsaanpassingen.

In overleg worden oefenfrequentie, plaats en data vastgelegd.

Oefensessies kunnen variëren van één tot twee uur per week met telkens aansluitende concrete tips, oefeningen of toepassingen voor tussendoor.

Alle sessies verlopen in een aangename, opbouwende en zeer positieve sfeer.

Succes? GEGARANDEERD!

Een individuele troaching verbetert gegarandeerd je presentatievaardigheden en draagt er toe bij dat je op een heel andere, positieve manier aankijkt tegenover een presentatieopdracht.

De grondige analyse en duidelijke doelstellingen en afspraken vooraf scheppen steeds realistische verwachtingen.

De spreiding van de oefenmomenten en de zeer specifieke, individuele begeleiding en opvolging zorgen er ook voor dat de bekomen resultaten blijvend zijn.

Patrick Pittery,
trainer –coach, logopedist , leertherapeut.