



Artikel: 'Drie belemmerende gedachten die je blokkeren tijdens het geven van een presentatie.'

Stel je de volgende situatie voor.

Je bent p&o adviseur en je baas heeft aan jou gevraagd om volgende week tijdens het afdelingsoverleg wat te vertellen over de stand van zaken betreffende de invoering van competentie management. Jouw organisatie wil hiervoor expertise inhuren en jij hebt een aantal gesprekken gevoerd met verschillende externe partijen. Aan jou nu de taak om tijdens het afdelingsoverleg een samenvatting van deze gesprekken te geven en daarbij jouw mening over 'hoe verder te gaan'. Een duidelijke vraag en een duidelijke opdracht. Toch voel je je er niet lekker bij. Voor de groep te staan en daar wat te vertellen, misschien lastige vragen beantwoorden. Je ziet er eigenlijk behoorlijk tegenop.

Waar komen die onrustige gevoelens vandaan? Hoe komt het dat het zweet je uitbreekt als je je voorstelt dat je volgende week voor de groep moet staan? Meestal heeft dat te maken met alle voorstellingen die je voor jezelf creëert voorafgaande aan het afdelingsoverleg. Voorstellingen die gebaseerd zijn op gedachten die je behoorlijk kunnen belemmeren. Gedachten die je als het ware blokkeren om de presentatie goed voor te bereiden en om de presentatie uit te voeren. Een goed moment om een aantal van deze "belemmerende gedachten" (ook wel beperkende overtuigingen genoemd) eens kritisch onder de loep te nemen.

Gedachte 1: "Je zult zien dat ik niet meer weet wat ik moet zeggen en dan heb ik het gevoel dat ik af ga".

Gedachte 2: "Ze zullen wel denken dat ik er veel te weinig van af weet".

Gedachte 3: "Ik word nu al zenuwachtig als ik denk aan alle lastige vragen die ze gaan stellen".

Behoor je tot de kleine minderheid die zich niet herkent in dergelijke gedachten? Dan is een grondige voorbereiding voorafgaand aan de presentatie op zichzelf al voldoende om zelfverzekerd je presentatie te houden en op onverwachte vragen een afdoend antwoord te kunnen geven.

Behoor je tot de grote meerderheid voor wie bovenstaande vragen herkenbaar zijn? Dan kun je misschien de lijst zelf wel verder aanvullen met meer belemmerende gedachten. Als je ze zo onder elkaar ziet staan is het eigenlijk niet vreemd dat je zenuwachtig voor de komende presentatie wordt. En de oplossing ligt ook voor de hand: vervang deze belemmerende gedachten door nieuwe effectieve gedachten. Voorbeelden daarvan zijn:

- ☺ Leuk dat ik ze wat mag vertellen over mijn gesprekken en mijn mening mag geven.
- ☺ Ik ben benieuwd welke vragen ik krijg en aangezien ik me er in heb verdiept zal ik op de meeste vragen een duidelijk antwoord kunnen geven.
- ☺ Ik vind het wel wat eng eigenlijk, nou ja, dat hoort erbij. Ik ga me er goed op voorbereiden en dan komt het wel in orde.

Bovenstaande gedachten geven je ongetwijfeld veel meer rust, zowel bij de voorbereiding als tijdens de uitvoering van de presentatie. Blijft de vraag overeind staan: hoe doe ik dat, het vervangen van belemmerende gedachten door nieuwe effectieve gedachten? Ook hierbij ligt de oplossing voor de hand:

daag je gedachten uit, zet er kanttekeningen bij zodat je zelf inziet dat ze niet logisch zijn.

Als we bijvoorbeeld naar gedachte 1 kijken: "Je zult zien dat ik niet meer weet wat ik moet zeggen en dan heb ik het gevoel dat ik af ga".

Vragen die je jezelf kunt stellen om deze gedachte uit te dagen zijn:

- ☺ Weet ik zeker dat ik af ga als ik niet meer weet wat ik moet zeggen?
- ☺ Ken ik mensen die niet meer wisten wat ze moesten zeggen? Zijn zij toen afgegaan?
- ☺ Stel dat ik niet meer weet wat ik moet zeggen, is dat dan zo erg? Dat overkomt iedereen toch wel eens?
- ☺ Vind ik dat iedereen altijd moet weten wat ze moeten zeggen?
- ☺ Helpt deze gedachte mij om me goed op de presentatie voor te bereiden?

Deze lijst kun je net zo lang maken als je zelf wilt. Ook kun je dergelijke vragen stellen om je andere belemmerende gedachten uit te dagen. Doe dat met de nodige humor en overdrijf desnoods je oude gedachten zodat je steeds beter kunt relativieren.

Zodra je je belemmerende gedachten in kaart hebt gebracht en ze uitgedaagd hebt ben je er klaar voor om ze te vervangen door effectieve gedachten. Je stelt jezelf hierbij de vraag; "Ok, met deze gedachte kan ik niks. Welke gedachte zou mij dan wel kunnen helpen om me goed voor te bereiden zodat ik in alle rust mijn presentatie kan geven?"

Een voorbeeld van een dergelijke gedachte staat hierboven al vermeld en luidt: "Ik ben benieuwd naar de vragen die ik krijg en aangezien ik me er in heb verdiept zal ik op de meeste vragen een duidelijk antwoord kunnen geven". Met deze gedachte ben je realistisch ten aanzien van je eigen investering: je hebt je erin verdiept en je toehoorders immers niet. Het is logisch dat jij op de meeste vragen een antwoord kunt geven. Kun je geen antwoord geven dan beschik je niet over die kennis en kun je altijd aangeven dit uit te willen zoeken. Je accepteert dus van te voren dat je niet alles kunt weten.

Welke gedachte je ook voor jezelf formuleert, het gaat erom dat het werkt. En bij alles wat nieuw is, is veel oefening aan te bevelen. Daar gaat tijd overheen die je niet altijd hebt. Heb je behoefte aan een korte termijn tip met betrekking tot spreken in het openbaar?

Mijn gouden tip luidt:

"Maak contact met de toehoorders door bijvoorbeeld een vraag te stellen". Ik zie veel mensen voor een groep staan die vooral met hun eigen verhaal bezig zijn en niet met de toehoorders. Dat geeft afstand en onzekerheid (wat zullen ze wel van mij vinden). Door een vraag te stellen betrek je om te beginnen je toehoorders bij jouw verhaal en zorgt er meteen voor dat je zelf wat rustiger wordt.

In het voorbeeld van de p&o adviseur kan een mogelijke openingsvraag zijn:

"Welke ervaringen hebben jullie met competentie management?" of

"Wat is jullie mening over competentie management?" of

"Wat zijn belangrijke competenties voor jullie in deze organisatie?"

Neem vervolgens ook de tijd om de toehoorders de gelegenheid te geven om te antwoorden, neem dus niet te snel bij een ontstane stilte zelf weer het woord.



Over open vragen wordt immers nagedacht en dat kost wat tijd. Gun je
toehoorders die tijd.
Succes.