

Storytelling in presentaties



WEETJE:

Steve Jobs, de oprichter van Apple, werd over de hele wereld geprezen om zijn manier van presenteren en storytelling. Ben je benieuwd naar hoe hij het deed? Kijk maar eens op YouTube, dan zie je ook meteen hoe de wereld reageerde op de eerste iPhones en iPads.

Je bent een presentatie aan het geven, maar je merkt dat je publiek afhaakt. Je klasgenoten staren uit het raam en jij raakt daardoor zo afgeleid dat je vergeet waar je het over had ... Oeps! In deze Digi-doener krijg je tips voor een supersterke start van jouw presentatie; namelijk door een verhaal te vertellen. Zo hangt je publiek straks aan je lippen en worden niet alleen jouw spreekbeurten, maar ook jouw vlogs veel beter!

Hieronder staan de belangrijkste vragen die je aan jezelf moet stellen als je een presentatie gaat voorbereiden.

1. Wat is het onderwerp van mijn presentatie?
2. Wat is mijn doel?
De meest voorkomende doelen zijn informeren en overtuigen.
3. Wie is mijn publiek?
Voor wie houd je de presentatie? Denk na over wat je publiek waarschijnlijk al weet – dat hoeft je niet meer uit te leggen!
4. Wat is mijn boodschap?
Schrijf in één zin op wat je wilt bereiken. Wat moet jouw publiek na afloop van jouw presentatie denken, voelen of doen?

OPDRACHT 1

Bekijk het volgende filmpje: https://www.youtube.com/watch?v=IRiZoaY8pPk&feature=emb_title.

De Albert Heijn maakt hier gebruik van story telling. Beantwoord de volgende vragen:

- Wat is het onderwerp van het filmpje

.....

- Wat is het doel van Albert Heijn?

.....

- Wie is het publiek?

.....

- Wat is de boodschap?

.....

- Waarom gebruikt Albert Heijn het verhaal van Ilse?

.....

OPDRACHT 2

Over één onderwerp kun je veel verschillende presentaties geven. Kies een onderwerp waar je in geïnteresseerd bent. Vul vervolgens het schema in. Probeer twee heel verschillende presentaties te bedenken over één onderwerp.

	Onderwerp	Doel	Publiek (bijvoorbeeld: jongeren, ouderen, docenten, atleten, etc.)	Boodschap
1		Informereren		
2		Overtuigen		

OPDRACHT 3

Bekijk de presentaties hieronder. Kies er twee uit en bedenk daarbij een verhaal dat als introductie zou kunnen werken. Het verhaal mag persoonlijk zijn, je mag ook een verhaal verzinnen.

★ TIP

Weet je niet hoe je je verhaal moet beginnen? Begin met een tijdsaanduiding. Bijvoorbeeld: twee weken geleden, vandaag tien jaar geleden, toen ik acht jaar was, gisteren, etc.

	Onderwerp	Doel	Publiek	Boodschap
1	plastic en milieuvervuiling	overtuigen	jongeren	Iedereen moet stoppen met het gebruik van wegwerpplastic.
2	financiën	informereren	jongeren	Jongeren moeten weten waar ze op moeten letten bij het kiezen van een telefoonabonnement.
3	lekker eten in Berlijn	informereren	toeristen	Toeristen moeten weten waar je de beste food trucks van Berlijn vindt.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

WEETJE:
 Storytelling gaat over emoties: het raken van je publiek. Dat doe je door je publiek onderdeel van jouw verhaal te maken. Zo voelt het alsof ze het verhaal zelf hebben meegemaakt en daardoor onthouden ze je boodschap veel beter.

OPDRACHT 4A

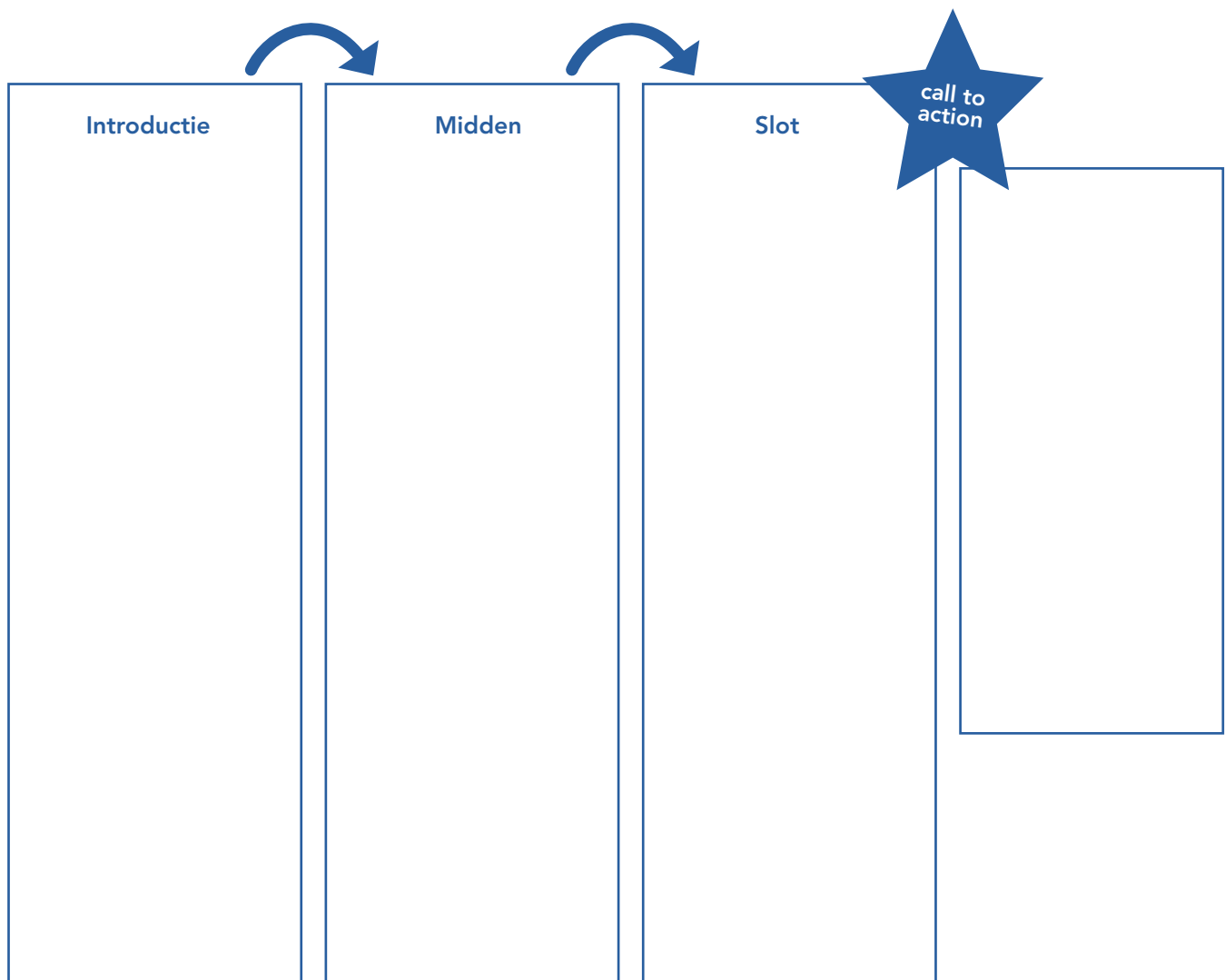
Tijd om jouw eigen presentatie te ontwerpen! Vul het schema in. Kies een onderwerp waar je al veel van weet zodat je nu geen onderzoek hoeft te doen.

Onderwerp	Doel	Publiek	Boodschap

OPDRACHT 4B

Een goede introductie is nodig om de aandacht van je publiek te grijpen. Als je de aandacht eenmaal hebt, kun je naar het middenstuk van de presentatie gaan. Daar geef je je informatie, of je argumenten om je publiek te overtuigen.

Om de presentatie goed af te ronden kun je terugverwijzen naar het verhaal waar je mee begonnen bent. Je kunt daarbij ook een call to action toevoegen; dat is een oproep aan je publiek. Zo activeer je je publiek. Vul op de volgende pagina in wat je in de introductie, het middenstuk en het slot zou behandelen.



OPDRACHT 4C

Neem je presentatie op, bijvoorbeeld met je smartphone. Deel hem digitaal met een vriend of vriendin. Vraag hem/haar daarna of de boodschap is overgekomen.

Mijn vriend/vriendin leerde de volgende boodschap uit mijn presentatie:

.....

.....

.....

Mijn doel is hiermee wel/niet bereikt omdat:

.....

.....

.....