**Antwoorden opdrachten**

**Opdracht 1 Inschatten doelgroep**

Naar eigen analyse in te vullen.

**Opdracht 2 Inschatten doelgroep**

In het fragment uit *Bullshit Management* heeft u gelezen hoe enkele presentatoren terugkijken op een presentatie die ze zojuist verzorgd hebben.

1. Welke aspecten van de voorbereiding, zoals we die in hoofdstuk 3 beschrijven, herkent u in het fragment?

Onvoldoende voorbereiding. Opdracht onvoldoende geanalyseerd. Te weinig voorbereid op doel en doelgroep.

2. Wat zou u anders doen en waarom?

Tijd reserveren om u goed voor te bereiden. De sleutel tot succes is voorbereiding. Dat kost weliswaar tijd, maar de tijsinvestering verdient zich altijd terug. Immers een succesvolle presentatie leidt tot minder onduidelijkheden, minder miscommunicatie en voorkomt in belangrijke mate eventuele conflicten, zoals bij een gevoelig onderwerp.

**Opdracht 3 Wat is uw stijl?**

Antwoord A

* werk met non-verbale communicatie (oogcontact, houding, beweging van lichaam, gebaren)
* ga uit van uw eigen kracht (eerlijkheid, betrouwbaarheid, vriendelijkheid, krachtige persoonlijkheid)
* maak van uw nadelen voordelen
* blijf uzelf
* vraag u af wat uw persoonlijke overtuigingsstijl is (gedegen, formeel, erudiet, joviaal, betrokken, stellig, kritisch, relativerend). Vraag dit aan iemand die u goed kent!

B en C naar eigen inzicht in te vullen.

**Opdracht 4 Analyse presentaties**

http://www.youtube.com/watch?v=7P-zQ\_bYZMw

http://www.youtube.com/watch?v=b\_xL5U2qdAQ

U heeft de filmjes via de links hierboven bekeken en de vragen beantwoord. Uiteraard is ieder antwoord ‘goed’, we geven u hier enkele suggesties.

1. In hoeverre hebben de sprekers zich voorbereid?

filmpje 1: Wel voorbereid, maar waarschijnlijk heeft een ambtenaar dat gedaan.

filmpje 2: Goed voorbereid.

2. Waar maakt u dat uit op?

filmpje 1: De spreker maakt veel gebruik van het papier.

filmpje 2: De spreker spreekt ‘los’ en ogenschijnlijk uit het hoofd. Leest alleen dichtregels voor.

3. In hoeverre slagen de sprekers erin hun boodschap over te brengen?

filmpje 1: Eh …

filmpje 2: Geslaagd. De spreker heeft de juiste toon gezien de gebeurtenis en zijn rol als burgemeester. Getuige de reacties uit het publiek slaat zijn boodschap aan.

4. Hoe komt dat volgens u?

filmpje 1: De spreker is te nonchalant of te arrogant of te eigenwijs of alledrie samen.

filmpje 2: Uitstekende voorbereiding plus ervaring.

5. Wat valt u op aan de non-verbale communicatie (gezichtsuitdrukking, lichaamshouding, gebaren) en de woordkeuze, intonatie van de sprekers?

filmpje 1: Afstandelijk, spreekt niet voor of met het publiek, maar over het publiek heen.

filmpje 2: Spreker kijkt publiek aan en rond, heeft de juiste intonatie, ondersteunt de boodschap met non-verbale communicatie.

6. Wat zou u hetzelfde doen of wat zou u anders doen en waarom?

filmpje 1: Naar eigen inzicht te beantwoorden.

filmpje 2: Naar eigen inzicht te beantwoorden.

**Opdracht 5 Spreekangst en persoonlijke valkuilen**

Naar eigen inzicht in te vullen.

**Opdracht 6 De zenuwen**

Naar eigen inzicht in te vullen.

**Opdracht 7 Omgaan met vragen en kritiek**

A, antwoord 1

1 Veel mensen hebben angst om vragen te stellen (angst om ‘af te gaan’)

2 De presentatie is duidelijk.

3 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

A, antwoord 2

1 Stel een directe vraag, om zeker te zijn van de duidelijkheid van het verhaal. Of stel een open vraag om iemand uit het publiek uit te nodigen een vraag te stellen, te stimuleren. Bijvoorbeeld: ‘Voor wie kan ik iets nog nader toelichten?’ ‘In hoeverre heeft u specifieke vragen over mijn presentatie?’ ‘In hoeverre heeft u nu voldoende informatie?’, In hoeverre ben ik duidelijk genoeg geweest?’, ‘Wie heeft er een eerste vraag?’, ‘Wie wil de eerste vraag stellen?’, ‘Wie kan ik uitnodigen om een eerste vraag te stellen?’, enz.

2 Spreek van tevoren met iemand af dat die de eerste vraag zal stellen. Is dat eenmaal gebeurd, dan heeft de rest van het publiek het al een stuk gemakkelijker.

3 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

B, antwoord 1

1 informatieve vraag

2 kritische vraag

3 pakvraag

C, antwoord

1 -

2 -

3 -

4 U haalt de angel uit de kritische vraag door die te benaderen met reflectie.

5 Ook hier is reflectie effectief.