

# SPEECHEN MET IMPACT



FRANK SEGERS



**WAAROM DIT BOEK ER  
VOOR JOU MOET ZIJN**



In een wereld die nooit stilstaat en waarin iedereen lijkt te schreeuwen om aandacht, is één ding zeker: wie impact wil maken, moet zich onderscheiden. Punt. Heb je je ook al eens afgevraagd waarom sommige mensen schijnbaar moeiteloos carrière maken, een bloeiende zaak uit de grond stampen en ondertussen ook nog vrolijk door het leven huppelen? Terwijl jij het gevoel hebt dat je in een hogere versnelling wil schakelen, maar ergens blijft haperen? Goed nieuws: dat hoeft niet zo te blijven.

In dit eBook krijg je een rijk gevuld arsenaal aan inzichten, praktische tips en bewezen strategieën om het beste uit jezelf én je carrière te halen. Geen gebakken lucht. Wel concrete tools waarmee je het verschil maakt op het podium, in een meeting of bij een klant. Volgens Darwin overleeft niet de sterkste, maar degene die zich het best aanpast. En laat dat nu net zijn wat jij gaat doen: stoppen met wachten, beginnen met spreken. Zichtbaar worden. Hoorbaar zijn. Want wie zich niet toont, wordt vergeten.

Als je kijkt naar succesvolle mensen zie je telkens dezelfde rode draad: ze weten hoe ze zichzelf positioneren, hoe ze hun verhaal brengen, hun visie krachtig communiceren en hun aanbod verkopen zonder te 'verkopen'.

En daar begint het verschil!

Het goede nieuws? Iedereen kan leren spreken voor een publiek. Iedereen kan effectiever communiceren. Jij ook. Ik geef jou met plezier mijn kennis en ervaring door waarbij jij je reeds op korte tijd met onze tips zal onderscheiden. Ik wens jou tevens veel succes in alles wat jij onderneemt, zakelijk maar ook in jouw privésfeer.

Leef ten volle, geef je tenvolle en deel jouw kennis en expertise met anderen!

Inspirerende groeten,  
Frank Segers



## Spreek, presenteer en overtuig met impact

Ik draai al bijna 40 jaar mee in het bedrijfsleven, waarvan 25 jaar als auteur, spreker, trainer en coach. Wat me al die tijd blijft drijven? De passie om mensen te helpen groeien in hun carrière, om van hen geen kopieën, maar authentieke experts te maken.

### Waarom dat zo belangrijk is?

Omdat je in de wereld van vandaag met z'n overkill aan informatie, meningen en menublokken simpelweg moet opvallen. Ook online. Wie impact wil maken, moet zich profileren. Punt. En laat sterke presentaties nu net een van de krachtigste manieren zijn om dat te doen.

### Of je nu:

- je personal- of company brand wil versterken,
- je medewerkers wil inspireren met een duidelijke visie,
- investeerders of klanten wil overtuigen,
- je product of dienst begeesterend wil presenteren
- je salesteam wil aansteken met een heldere boodschap,
- of een groter publiek wil raken met jouw verhaal...

### Dan is spreken met impact dé hefboom.

En weet je wat? De kracht van een goede speech blijft hangen.

Kijk maar naar de legendarische toespraken van JF Kennedy, Martin Luther King, Barack Obama of naar de TED-talks van topondernemers vandaag.

Ze inspireren, raken en blijven nazinderen.

In deze snel veranderende wereld, waar zichtbaarheid gelijk staat aan geloofwaardigheid, is het dan ook geen overbodige luxe meer om een overtuigende toespraak te kunnen brengen. Fysiek, maar ook...online!

Het is een absolute must.

Maar... ik weet ook dat voor veel mensen het idee alleen al om voor een groep te spreken, aanvoelt als een horrorscenario. Bibberende knieën, zwetende handpalmen, het zwarte gat in je hoofd... Klinkt bekend?



Toch ben ik, en jij straks ook er rotsvast van overtuigd: Iedereen kan leren spreken met impact. Ja, ook jij. Je moet alleen één ding écht willen: De motivatie vinden om te groeien.

**Je wil het? Dan kan je het leren.  
Alles begint bij jouw keuze.**

Jij moet zelf het belang inzien van een krachtige speech of presentatie. Niet om indruk te maken, maar om jezelf zichtbaar te maken, je verhaal te laten leven en, niet onbelangrijk om business binnen te halen. En ja, dat vraagt oefening. Maar hé, dat noemen we ook wel: ervaring opbouwen.

**Denk eens terug aan toen je leerde fietsen.**

Je viel. Je schramde je knieën. Je dacht misschien zelfs even: “Laat maar, dit is niks voor mij.” Maar ergens in jou zat die drang. Je wílde het kunnen. En kijk: het lukte. Niet omdat je een natuurtalent was, maar omdat je bleef proberen.

Omdat je het belangrijk genoeg vond. Hetzelfde geldt voor spreken met impact. En weet je nog hoe onbevungen kinderen dat doen?

Geef een kind een microfoon, zeg dat het iets mag vertellen op het podium, en hop, daar staat het, met blinkende ogen, totaal niet bezig met wat anderen denken. Maar ergens onderweg tussen opvoeding, schoolbanken en sociale verwachtingen verliezen we dat speelse lef. Wat overblijft is twijfel. Angst om te falen. Angst om niet goed genoeg te zijn.

Die angst is de reden waarom zovelen het spreken in het openbaar uit de weg gaan. Maar hier komt het goede nieuws: de meer dan 2500 cursisten die via mijn opleiding of persoonlijke coaching “Speechen met impact” volgden, stuk voor stuk doodzenuwachtig in het begin, hebben hun drempel overwonnen.

**Ze spraken. Ze groeiden. Ze straalden.**

**En geloof me: ook jij kan dat.** Want impactvol spreken is géén gave van de spreekgoden. Het is een vaardigheid. En die kan je leren.

In dit boek geef ik je de essentiële basis en huidige trends mee. Geen fluff. Geen theater. Wél heldere inzichten en praktische technieken die je helpen om zonder angst en mét zelfvertrouwen voor een publiek te staan.



## **Ik ben ook geen geboren spreker**

Effectief communiceren en spreken met impact... het klinkt indrukwekkend, maar geloof me: ook ik ben daar niet als natuurtalent ingerold. Integendeel.

Ik deel daarbij graag mijn vroegste herinnering, ter illustratie van de hobbelige weg die ik zelf heb afgelegd.

### **Herinner jij je eerste spreekbeurt op school nog?**

Ik wel. Helaas. Ik zie me nog zitten, ergens halverwege de klas, met een bibberend stapeltje notities in mijn zweterige handen. Al mijn moed bijeen geraapt, schuifelde ik naar voren. Klaar om met een droge mond en trillende stem het boek te bespreken dat ik had gelezen. Ik zie nog hoe mijn klasgenoten me grinnikend aankeken, en hoe de leraar me met een strakke, half-geamuseerde blik volgde... zo van: "Benieuwd wat die Segers er deze keer van bakt."

### **Fast forward naar mijn 28ste.**

Ik was toen commercieel directeur en kreeg de opdracht om een motiverende speech te geven op een groots bedrijfsevent. Publiek: zo'n 800 mensen. Serieus. Achthonderd mensen. Weken werkte ik aan mijn tekst. Ik schaafde, oefende, testte... en tijdens de try-out die ochtend bakte ik er werkelijk niets van. Noppes. Totale black-out.

En toen werd het écht menens. Vijf minuten voor ik het podium op moest, sloeg de paniek keihard toe. Mijn benen trilden. Mijn ademhaling stokte. Mijn lichaamstaal was allesbehalve overtuigend. Zweet parelde op mijn voorhoofd en mijn okselvijvers waren (gelukkig) netjes verborgen onder mijn jasje. Waarom zo'n paniek? Omdat ik alleen maar dacht aan wat er mis kon gaan. Zouden ze me saai vinden? Gaan ze afhaken? Mij genadeloos veroordelen? Zouden ze denken: "Wat een amateur...?"

Maar het ergste moest nog komen. Het 'moment suprême'. Ik werd aangekondigd. Applaus. Licht op mij. Ik stap vol 'glorie' het podium op... en struikel. Over een draad. Plat op mijn gezicht. Voor ja, 800 man.

### **Dat wil je niet meemaken, toch?**



Nu even eerlijk: wat zou jij doen als je daar ligt? Opspringen en doen alsof er niets gebeurd is? Of panikeren omdat je denkt: "Nu vinden ze me helemaal een kluns"?

Ik weet nog dat ik daar lag, met mijn draaiboek op de grond en mijn ego ernaast. Ik durfde amper op te kijken. Maar ergens diep vanbinnen hoorde ik een klein stemmetje: "Het kan alleen maar beter vanaf hier."

En dus stond ik recht. Ik raapte mijn papieren bij elkaar, ging naar het midden van het podium en zei, half uit paniek, half uit inspiratie, deze zin:

**In het leven zal je vaak vallen...  
maar het zijn de échte toppers die telkens weer opstaan."**

Er viel een stilte. En toen, een spontaan, warm applaus. Alsof het publiek voelde, die meent het. Die ene zin redde mijn moment. En zette me terug op het spoor.

Sindsdien weet ik: vallen is niet het einde van de wereld. Het is vaak het begin van je verhaal. Ook voor wie ogenschijnlijk de successen aaneenrijgt, is het leven een aaneenschakeling van vallen en opstaan. De kunst is om telkens weer te leren van die momenten en recht te krabbelen met meer inzicht, meer lef, en meer goesting.

**Die valpartij werd achteraf gezien het begin van mijn expertise.**

Niet omdat ik het podium perfect beheerste.

Maar omdat ik het aandurfde.

En bleef oefenen.

**Vandaag is het mijn missie om dat aan jou door te geven.**

Zodat jij ook leert om met zelfvertrouwen op dat podium te staan.

Zichtbaar. Krachtig. En helemaal jezelf.



# **SPEECHEN MET IMPACT**

## **DEEL 1**

### **DE FUNDAMENTEN**



## Dansen met je faalangst

Angst om te spreken? Troost je, je bent absoluut niet alleen.

**Research:** het 'Bruskin report' toont dat het spreken voor een groep angst nummer 1 is (40%) waar mensen mee te kampen krijgen. Met stip genoteerd voor hoogtevrees (32%), krokodillen en slangen (22%), financiële problemen (21%) en de dood (14%).

**Het goede nieuws is dan weer dat angst aangeleerd is.** En wat aangeleerd is kan je ook weer afleren, als je uiteraard maar genoeg gemotiveerd bent.

Ongeacht cultuur, ras of waarden probeert iedereen er alles aan te doen om pijn te vermijden en plezier te stimuleren. En omdat heel veel mensen een presentatie geven voor een groep als pijnlijk ervaren, veroorzaakt het flink wat stress. De kunst is nu om van die stress een bondgenoot te maken die je scherp houdt en de nodige adrenaline geeft.

### Mensen lijken op vlooien!

Vlooien die in een potje zitten met een deksel, blijven twee dagen lang op volle snelheid springen en knallen telkens tegen het deksel. Het doet pijn en na een tijdje "leren" ze ervan.

### Ze passen hun sprong aan.

Ze springen nog wel... maar nét niet meer zo hoog.  
Net genoeg om niet opnieuw die klap te voelen.

### En dat is precies waar het fout loopt.

Want zelfs als je het deksel wegneemt, springen ze nog altijd op dezelfde hoogte. Niet omdat ze het niet kunnen, maar omdat ze ooit hebben geleerd dat hoger springen pijn doet.

### En hier komt de les.

We zijn allemaal die vlooien op momenten in ons leven en onze carrière.  
We houden onszelf klein omdat we in het verleden ergens tegenaan geknald zijn: zoals een mislukking, kritiek krijgen, afgewezen worden,

Maar wat ooit bescherming gaf, wordt vandaag je beperking.

Het deksel is al lang weg. De pijn is voorbij. Alleen je overtuiging zit nog vast.

### De echte vraag is dus: Welke onzichtbare plafonds bepaal jij nog altijd zelf?

En waar laat jij groei liggen omdat je ooit geleerd hebt niet meer "te hoog" te springen?



## **Twee manieren om op mentale pijn te reageren**

Het slechte nieuws is dat wij als mensen op dezelfde manier reageren als deze vlooien. Op het moment dat we ons met het hoofd stoten als we een black-out krijgen, tijdens een presentatie bijvoorbeeld, nemen onze hersenen deze signalen serieus. Om toekomstige mentale pijn te voorkomen, herinneren ze ons aan dit pijnlijke moment, zodat we proberen om een gelijkaardige situatie te vermijden en het geven van een presentatie zien als een kelk die we liever aan ons laten voorbijgaan.

Met andere woorden: omdat we er zo op gericht zijn toekomstige pijn te vermijden, gebruiken we ons potentieel niet optimaal. Daardoor laten we echter ook de kans liggen om ons te profileren als sterke spreker. Het komt er dus op aan om door te zetten, om uit onze comfortzone te komen en om in tegenstelling tot de vlooien als het ware wel uit het pot je te springen en de spreker te worden van wie de boodschap echt aanslaat, naar wie het publiek graag luistert en die uiteindelijk erkenning zal krijgen als een expert.

Dat kunnen we door ervoor te zorgen dat we een goede en positieve stemming aannemen. In mijn boek "Impact" (Van Halewyck 2010) schreef ik reeds uitvoerig over de werking van ons brein en het effect daarvan op onze handelingen. Eenvoudig gesteld komt het erop neer dat wat je tegen jezelf zegt en wat je jezelf verbeeldt, bepalend zijn voor jouw stemming.

Jouw stemming bepaalt op zijn beurt jouw gedrag.

**Ons gedrag is het resultaat van onze stemming.**

**"De mens realiseert wat hij denkt".**

**Albert Einstein**



Het is dus zaak om jezelf in de goede stemming te brengen om resultaten te bereiken. Hoe? Het klinkt gek, echter door te focussen op wat positief is en door jezelf in te prenten dat je zal slagen en daarbij de juiste beelden te gebruiken. Als je daarbij de juiste fysieke houding aanneemt dan ga jij je automatisch ook als een sterke spreker voelen en gedragen.

Jouw gedrag is wat de toehoorders van je zien: jouw houding, ademhaling, gezichtskleur, expressie en lichaamsbewegingen. Jouw gedrag bepaalt op zijn beurt de performance die je uiteindelijk neerzet. Voor panische angst is in jouw gedrag geen plaats. Daarom is het van belang om angst te zien als een chemisch proces. Want dat is het ook! Je mag die angst niet ontkennen, maar je dient er als het ware mee te dansen, zodat ze een bondgenoot wordt in plaats van een vijand.

### **Heb ik gefaald of geleerd?**

Natuurlijk gaat iedereen wel eens de mist in. Natuurlijk maken we fouten op het podium, vergeten we de organisator te bedanken, vergeten we het publiek te bedanken of te betrekken bij ons betoog of komen we zelfs in plotse tijdnood. Je kan jezelf dan 2 vragen stellen: Heb ik gefaald? Of heb ik geleerd? Vandaar, net als angst, kan je falen ook op een positieve manier benaderen.

### **Bekijk het positief en stel jezelf steeds deze twee eenvoudige vragen:**

- » Welke les heb ik getrokken uit deze mislukking?
- » Wat ga ik volgende keer anders doen?

### **Heb jij een ritueel?**

Je kent vast wel de gekende voorbeelden: een voetballer die het gras raakt alvorens de wedstrijd begint of de basketballer die steevast dezelfde onderbroek wil dragen of de zanger die het podium kust vooraleer het podium te betreden. Niet alleen popsterren, voetbalhelden en acteurs mogen rituelen hebben. Jij ook!



Het doel van een ritueel bestaat erin om jouw mogelijke angst te bedwingen, zelfvertrouwen op te roepen en jezelf in een stemming te brengen om goed te presteren. Voor de ene is dat zichzelf opladen, de adrenaline extra laten stromen. Voor een ander is dat tot rust komen door vier keer goed in te ademen of vooraf de trap op en af lopen.

Zo zullen wij vooreen presentatie voor een groot publiek ook nooit tussen de toehoorders gaan staan. En als wij per ongeluk toch iemand kruisen, bedanken we hem of haar beleefd voor de komst en zeggen dat we elkaar later op de avond wel zullen spreken.

### **Doe als topsporters, maak gebruik van een visualisatie**

Zonder je een kwartier voor de start van jouw speech of presentatie af en maak gebruik van affirmaties of visualiseersucces. Een goed voorbeeld van iemand die zeer vertrouwd is met visualisatie technieken en affirmaties is de toptennisster Serena Williams. Meermaals zag je haar met een briefje in de hand met daarop positieve zelsuggesties die energie opwekken.

Een visualisatie is een techniek die je door positieve zelsuggestie in een prestatie staat brengt. Vanuit een lichaamshouding die zelfvertrouwen uitstraalt, roep je positieve sensaties op die je in een zeer positieve stemming zullen brengen (liefst hardop als het kan).

### **Scoren op televisie met een visualisatie- en affirmatie oefening**

Toen ik het van het TV Eén programma “De neus van Pinokkio” de vraag kreeg om in drie minuten het zelfvertrouwen van de panelleden en het publiek op te krikken, gebruikte ik ook deze visualisatie om de mensen naar een positieve flow te gidsen. Hoe kan dit in drie minuten? Vanuit de neurofysiologische wetenschap is het bewezen dat positief met onszelf communiceren en succesvolle beelden oproepen een sterke positieve invloed heeft op onze houding en uitstraling.



## Enkele praktische tips om jouw zelfvertrouwen te stimuleren

**TIP 1:** Maak gebruik van een affirmatie. Zeg hardop vanuit een rechte houding: “Ik wil het, ik kan het, ik doe het”. Herhaal dit minstens vijf keer met kracht. Wat merk je? Wat ondervind je? Juist je voelt meer zelfvertrouwen.

**TIP 2:** Zet ze in hun blootje. Stel je voor dat jouw publiek totaal naakt in de zaal zit, met oren als Dumbo om goed naar je te luisteren en met een clownsneus op. Ook daardoor zal jij je meer op je gemak voelen en meer plezier beleven aan jouw presentatie.

**TIP 3:** Focus enkel op een succesvolle presentatie. Wees er zelf van overtuigd dat je authentiek en boeiend zal overkomen. Focus op datgene waar je expert in bent. Focus op de passie die je hebt voor jouw thema, op hoe graag je dit wilt delen met jouw toehoorders en op hoe graag je mensen wil helpen door oplossingen en toegevoegde waarde aan te reiken. Denk aan niets anders dan succes en volhard. Zo zal je echt het verschil maken en uitgroeien tot expert en autoriteit.

**TIP 4:** Oefen, oefen, oefen. Doe, doe, doe. Bill Clinton vraagt om en bij de 300.000 dollar exclusief verplaatsing, hotel en andere voordelen in natura om een uur te komen spreken. Dat mag hij omdat hij natuurlijk een ex-president is maar ook omdat hij een begenadigd spreker is. Toch is hij volgens zijn biografie geen geboren spreker. Daarin onthult hij dat hij reeds als een jonge tiener op 15-jarige leeftijd voor de spiegel stond om te leren spreken.



**HET SUCCES VAN JOUW VOORBEREIDING  
IS DE VOORBREIDING VAN JOUW SUCCES**



## Een goede voorbereiding: eerste stap om te presenteren met zelfvertrouwen

Allereerst is een prima voorbereiding ook een belangrijke pijler voor jouw gemoedsrust en zelfvertrouwen. Maar onze ervaring leert dat veel mensen dit enorm onderschatten. Stel je maar eens voor.. Je hebt je echt ingeprent dat je zal scoren met jouw presentatie en bij de start ervan blijkt dat de lamp van jouw diaprojector aan vervanging toe is en dienst weigert of de aansluiting aan de Smart-TV niet conform is met jouw apparatuur.

Of nog lastiger, je spreekt voor een groter publiek met een headset en na enkele minuten geven de batterijen er al de brui aan. De zaal is een sauna en jouw publiek heeft er zichtbaar veel last van. Hoe voel jij jezelf dan? Hoe reageer je? Klopt, de nervositeit zal er echt wel insluipen. Euh, ja, ook dit heb ik meegemaakt tijdens een presentatie voor een groot publiek.

### **Jouw voorbereiding is allereerst het volgende weten:**

- » Wat is jouw onderwerp? Jouw inhoud? Rode draad?
- » Wat wil je dat de mensen echt onthouden?
- » Wie is jouw publiek? Wat weet je van hen?
- » Waarom jouw topic? Het belang voor jouw publiek?
- » Waarom ben jij de geknipte persoon?
- » Waarom is het nu het juiste moment?
- » Hoeveel tijd heb je?
- » Hoe ziet de zaal eruit?
- » Wat is er aanwezig?

### **Een portfolio aanleggen.**

Jouw voorbereiding begint met het aanleggen van een map waarin je alles bewaart rond het onderwerp waarover je zal spreken. Plan een paar momenten in waarop je deze map doorloopt, de structuur vastlegt en effectief begint met hetschrijven van jouw presentatie, het voorbereiden van je slides en het zoeken naar inspirerende foto's en filmpjes.

### **Creatieve PPT ideeën.**

Over ideale slideshows zijn al boeken vol geschreven. Natuurlijk zetten we enkel het essentiële op een slide, beperken we de opsommingen, gebruiken we regelmatig een sprekend beeld en vermijden we te complexe schema's.



Indien je een presentatie voor een groter publiek hebt in een grotere zaal kijk dan goed of de diaprojector tegen het plafond hangt of niet. Als dat niet het geval is, maken nogal wat sprekers immers de fout regelmatig door het beeld te lopen. Niet alleen verblind jij zo jezelf steeds door het felle licht, het effect in de ruimte is storend. Een tip is ook om gebruik te maken van slides met een zwarte of donkergrijze achtergronden letterkleuren als wit, geel en licht oranje.

### **Dit heeft een aantal voordelen:**

- » De slide staat altijd juist gekadreed op het scherm.
- » Je zult nooit een randje hebben.
- » De spreker komt goed uit tegen of naast een zwarte achtergrond.
- » Het publiek ervaart de slides veel mindervermoeiend aan de ogen.

Als jij jouw verhaal of presentatie echt wil ingraven in het brein van jouw publiek kan je gebruik maken van een framework of bijvoorbeeld een mindmap om jouw verhaal en inhoud bondig en overzichtelijk samen te vatten.

**Wat is nu een framework?** Het is als het ware jouw visie, concept, strategie en aanpak op een creatieve doch duidelijke manier visualiseren. Dit zorgt ervoor dat op een gestructureerde wijze de herinneringswaarde van jouw presentatie, duidelijker, helderder en groter zal zijn. Een voorbeeld?

**Ik gebruik dit framework voor mijn missie: ‘Het leiderschap van de toekomst’ met als leiderschapsstijl: ‘Emotioneel intelligent leiderschap’.** Deze bestaat uit zes kernkwaliteiten die samenwerken om natuurlijk leiderschap te versterken.



**‘Zes kernkwaliteiten die samenwerken om je emotioneel intelligent leiderschap te versterken’**



## De blijde intrede van AI en ChatGpt

We leven in een tijd waarin je dankzij AI in enkele seconden krachtige visuals kunt creëren die je presentatie naar een hoger niveau tillen.

Inspirerende beelden, animaties, verhalen in één klik, het was nog nooit zo eenvoudig om impact te maken. Tools zoals Midjourney, DALL·E, Runway ML,

Canva AI en Leonardo AI geven je een gigantische creatieve voorsprong. Maar... dat brengt een risico met zich mee.

Want hoe sterker je leunt op technologie, hoe groter de klap wanneer ze het laat afweten. En geloof me dat gebeurt altijd op het slechtst mogelijke moment. Veel sprekers bouwen hun volledige presentatie op rond tools én AI-beelden... maar vergeten één cruciaal element: zichzelf.

Je kunt je publiek warm onthalen met muziek, je slides verrijken met AI-visuals en je verhaal ondersteunen met dynamische tools als PowerPoint, Keynote of Prezi, dat is allemaal prima.

### **Maar jij blijft het kloppend hart van het verhaal.**

Jij brengt de energie, de emotie, de overtuiging. Zonder jou is het gewoon een automatische slideshow. En daar komt niemand voor opdagen.

### **En nu de realiteit:**

#### **Wat doe je als...**

- de beamer niet werkt?
- je computer crasht?
- het geluid hapert?
- je video's niet willen starten?
- je AI-beelden niet laden door slechte wifi?

Dan val je door de mand als je geen plan B hebt.

Daarom: wees een professional, geen gokker.

Neem altijd je eigen materiaal mee: extra laptop, eigen projector, microfoon USB-stick met back-up, offline versies van je beelden, én test alles vooraf

### **Maar vooral: zorg dat jij het enige bent dat écht onmisbaar is.**

Wanneer jij je verhaal kunt brengen zónder technologie, dan ben je pas een sterke spreker.

**Technologie mag helpen, AI mag versterken, ....Maar jij moet leveren.**



Eigenlijk moet je altijd een plan B hebben. Met andere woorden: zorg ervoor dat je ook kan presenteren zonder Powerpoint. Het is daarom goed om steeds een verhaal in jouw presentatie in te bouwen. Verderop in dit boek hebben we het daar nog uitgebreid over.

Ook zonder snufjes moet je sterk kunnen staan op het podium. Frank Sinatra citeerde: “If you need anything more than a microphone, you’re second rate”.

### **De blijvende kracht van een lekkere ouderwetse flipchart.**

Ook het gebruik van klassiekere presentatiehulpmiddelen kunnen jouw boodschap en presentatie versterken. De flipover blijft bijvoorbeeld een sterk medium om deelnemers jouw presentatie te laten volgen, zeker bij kleinere groepen. Je kan hier iets op een mooie en gestructureerde manier opbouwen.

Om jouw boodschap of visie op te bouwen kan je dan weer bijvoorbeeld met een acroniem of letterwoord werken, en op een flipkan je die in het klein in potlood in een hoekje schrijven om zo de rode draad van jouw verhaal voor ogen te blijven houden. Letop! Spreek niet voort terwijl je met jouw achterwerk naar jouw publiek gericht staat. Jouw boodschap is bestemd voor jouw publiek en niet voor jouw flipchart.

### **Een voorbeeld van een acroniem:**

#### **Adviseren met B.A.D.P.A.K**

- » **B**ouw vertrouwen op
- » **A**ctief luisteren
- » **D**oelgerichte vragen stellen »
- » **P**ositief herhalen
- » **A**dvies presenteren
- » **K**oopmotieven versterken

© Frank Segers (winnend verkoopproces in een BtoC omgeving)

#### **In fysieke conditie zijn**

De dag voor jouw toespraak moet je niet heiliger zijn dan de paus en als een topsporter leven. Echter genieten van een lichtere maaltijd, matig zijn met alcohol, de juiste kledij voorzien, een gezonde dosis seks en een prima nachtrust kunnen er reeds voor zorgen dat je echt scherp staat. De dag zelf sta je uiteraard op met een positieve ingesteldheid. Zelf zorg ik ervoor dat ik echt tijdig aanwezig kan zijn om te anticiperen op onverwachte gebeurtenissen.



**DE EERSTE MINUTEN BEPALEN  
DAT ZE MET JE MEEGAAN**



## **Structuur in jouw presentatie brengen met de journaaltechniek.**

Waarom de journaaltechniek? Beeld je een uitzending in van het journaal.

### **Meestal structureren de nieuwslezers het nieuws in drie fases:**

- » ze geven kort de hoofdpunten weer
- » ze bespreken deze daarna gebeurtenis per gebeurtenis
- » ze geven op het einde een hele korte samenvatting

### **Dit is nu net wat jij ook moet doen.**

#### **Geef structuur aan en:**

- » Start met te vertellen wat je gaat vertellen (onderwerp + waarom)
- » Vertel het dan stap voor stap (de punten/stappen)
- » Vertel dan op het einde wat je verteld hebt (conclusie)

**Je hebt een commerciële presentatie?** Een commerciële presentatie heeft een structuur die uit vier fases bestaat om mensen gretig en hongerig te maken.

#### **Fase 1: Waarom?**

Waarom jouw onderwerp? Waarom jouw publiek? Waarom is het nu het juiste moment? En, waarom jij?

#### **Fase 2: Wat?**

Wat is het precies wat je wil overbrengen. Welke mentale pijn kan je oproepen? Welke opportuniteiten zijn er voor de toehoorders?

#### **Fase 3: Hoe?**

Ga niet oeverloos te diep in jouw materie. Je kan het jezelf niet permitteren. Creëer bijvoorbeeld een acroniem of een frame voor jouw presentatie. Maar vooral, leer mensen iets aan en gids ze van pijn(probleemstelling) naar plezier (oplossing). Biedt vanuit je boodschap ook massaal meerwaarde.

#### **Fase 4: Q & A**

Mensen de mogelijkheid geven om te reageren en om vragen te stellen. Hiermee kan je jouw geloofwaardigheid nog meer in de verf zetten.



## Nog enkele tips uit het vuistje om jouw presentatie te starten!

### 1. Straal meteen zelfvertrouwen uit

Hoe je dat doet? Het belangrijkste is om jezelf in een +2cm houding te zetten. Met andere woorden: je maakt jezelf twee centimeter groter, door jouw rug te rechte, jouw kin en schouders naar boven te duwen. Zorg er vervolgens voor dat je letterlijk de eerste drie tot vijf minuten van jouw toespraak echt uit het hoofd kent.

### 2. Dadelijk interactie stimuleren

Je krijgt dadelijk de aandacht van jouw publiek als je meteen met één of meerdere vragen start. Je verkrijgt meteen interactie.

#### Bijvoorbeeld:

**“Voor ik start, laat me u een vraag stellen.**

Steek uw hand omhoog als u hier” vandaag bent om..

- » Meer impact op uzelf te hebben?
- » Meer impact op anderen te hebben?
- » Meer impact op uw business te hebben?
- » Wie denkt dat dit kan op één avond?

Steek bij elke vraag die je stelt jouw hand eens op, je zal merken dat jouw publiek dit ook automatisch zal doen = de wet van de sociale bevestiging.

Leuk hé?



### 3. Start met een verhaal

Ik ken magistrale sprekers die direct starten met een verhaal. Niet het vervelende en klassieke "Hallo ik ben.." maar direct een verhaal. Iedereen heeft een eigen verhaal. Een verhaal waarom hij of zij er toe gekomen is om tot dit onderwerp (persoonlijk of professioneel) te komen. Een verhaal van hoe moeilijk de weg wel was naar succes en realisatie.

Een verhaal over het waarom en de passie van deze presentatie. Een verhaal over de persoonlijke uitdagingen in hun leven die ze wel hebben gebracht tot het delen van hun topic. Schrijf jouw eigen verhaal uit, zoek naar passende en beklivende story's voor jouw presentatie.

Oefen ze in net als de acteur die eerst zijn teksten inoefent alvorens deze op de scene uit te beelden. Vergeet niet: emotie creëert beweging. Als je erin slaagt om op authentieke wijze de gevoelige snaar van jouw publiek te raken, ga je echt scoren en snel interesse uitlokken van jouw publiek.

### 4. Gebruik maken van Facts & Figures

Wat zeker in het begin van een commerciële presentatie werkt is gebruik maken van data die aantonen hoe de situatie is in de markt van jouw toehoorders. Dit kan een aanleiding zijn om later tijdens de presentatie opportuniteiten voor hen te creëren. Het zal blijken dat jouw waardevolle aanbod hierbij een oplossing zal bieden voor hun problemen of het zal verder in jouw presentatie de niet te missen opportuniteiten naar boven halen.

#### Impact hebben op je publiek gaat voor:

7% via je woorden.

38% via je intonatie (ritme, snelheid en timbre van de stem)

55% via je lichaamstaal (houding, oogcontact, kleding)



## Je styling spreekt voor jij dat doet

Het is niet wat we zeggen, maar vooral hoe we iets zeggen en hoe we tonen wat we zeggen. Maar ook jouw styling bepaalt dus in grote mate jouw impact. Want jouw kleding is directe communicatie.

Natuurlijk is de inhoud van wat je vertelt belangrijk, maar ook jouw uitstraling telt heel sterk mee. Jouw persoonlijke styling verzorgen is eenvoudig, maar ook super belangrijk.

Onderzoek toont trouwens aan dat mensen je niet beoordelen op wat je kunt maar vooral op wat ze denken wat je kunt. Zorg dus dat je met jouw uitstraling uitdraagt wat je wilt communiceren. En, zie dat je jezelf vooral ook goed voelt met jouw styling.

### **Kledij is essentieel om 3 redenen:**

- » **Kledij waarin jij je goed voelt zorgt voor een betere stemming.**  
Een betere stemming betekent dan ook, meer zelfvertrouwen.
- » **Kledij is als een 'Instant Language'.**  
Het toont de ander wie je bent. Verzorgd? Anders dan de anderen?
- » **Betrouwbaar? Rebels? Autoriteit? Strak in het pak?**  
Jouw styling is het imago dat je wilt uitstralen.

### **Enkele nuttige tips:**

- » Weet wat je wilt uitstralen, wat je uniek maakt
- » Investeer in een carrièrebestendige garderobe
- » Ontwikkel jouw eigen dresscode en persoonlijke uitstraling
- » Weet welke kleuren het best passen bij jouw persoonlijkheid
- » Kies voor de juiste combinaties, solide basisstukken
- » Kies voor de juiste accessoires, aangepast aan jouw stijl
- » Strak in het pak straalt geloofwaardigheid en vertrouwen uit.
- » Laat je een keer begeleiden door een professionele stylist.

### **Nadenkertje:**

Welke kledingstijl zou jouw persoonlijkheid en kracht beter accentueren?



**JE LICHAAM SPREEKT  
JE STEM VERSTERKT**



## **Het gebruik van jouw stem**

Wat je zegt is belangrijk (communicatie op bewust niveau), hoe je iets zegt (communicatie op onbewust niveau) is dus nog belangrijker. Een man of een vrouw die overtuigend wil overkomen heeft zeker lage tonen nodig. Lage tonen geven de perceptie van kracht, zelfverzekerdheid en geloofwaardigheid. Wijlen Margaret Thatcher bijvoorbeeld nam tijdens haar politieke carrière een stemcoach in dienst die haar moest leren om lager te spreken.

**Anne Karpf schrijft in haar boek “The human voice”** dat de stemmen van vrouwen gemiddeld veel lager zijn geworden. In culturen waarin de verschillen tussen mannen en vrouwen het kleinst zijn, praten vrouwen het laagst. De toon van Amerikaanse of Scandinavische vrouwen liggen een stuk lager dan die van Japanse vrouwen.

**Opmerkelijk.** Ongeveer 70% van de cursisten gebruikt zijn stem tijdens het presenteren hoger dan voor hem of haar natuurlijk is. De reden is.. stress. Door zich te haasten ademen ze oppervlakkig vanuit de borst en niet vanuit de buik. Daarvan gaat hun stem de hoogte in. Hoe meer ontspannen jouw ademhaling hoe lager jouw stem. Vandaar het belang van het controleren van jouw ademhaling tijdens jouw ritueel voor jij je presentatie gaat geven.

**Wil dat zeggen dat een hogere stem “Not done” is?** Absoluut niet! Echter het is afhankelijk wanneer je ze inzet. Weet je nog de oneliner van de toen met een uitdaging zittende Bill Clinton; “I did not have a sexual relationship with that women”. Daarin klonk zijn stemgeluid hoger dan in eerdere (formelere) toespraken. Wil je sympathie opwekken, wil je vergeving oproepen, wil je echt emotie in jouw verhaal leggen dan dien je over te schakelen naar een hogere toonhoogte.



Wie zijn stem aanpast aan zijn publiek zal sympathieker gevonden worden. Het is bijvoorbeeld een statement dat je een krachtiger en helderder stemgeluid kan gebruiken bij een presentatie voor een zeer actief publiek van bijvoorbeeld commerciële mensen en dat een publiek van IT-mensen of wetenschappers eerder houdt van een formeler en rigider stemgeluid. Idealiter leg je verschillende accenten gedurende jouw presentatie.

Als je indruk wilt maken, een statement wilt maken of echt overtuigend wilt zijn, dan zal je eerder dienen te oefenen op het gebruik van een lage stem. Veel heeft ook te maken met de verwachtingen die mensen hebben. Van een groot iemand verwachten we bijvoorbeeld een lagere stem. Terwijl we van vrouwen-wier stem gemiddeld twee keer zo hoog is dan mannen-zeker ook overtuigend kunnen zijn. Omdat van hen een hoger geluid verwacht wordt dienen ze minder met hun stem in de diepte te gaan om overtuigend te zijn.

Ook van zeer succesvolle mensen wordt het gepikt als ze eerder spreken met een hogere stem. Neem nu Richard Branson, CEO van Virgin. Voor wie hem al eens live zag spreken zal het opgefallen zijn dat hij eerder met een hogere stem spreekt en verlegen van aard is. Ik heb het persoonlijk mogen ervaren toen ik deelnam aan een congres te Londen waarbij hij als spreker was geboekt. Allereerst is hij geen fan om recht op een podium te staan. Hij prefereert trouwens publiek te spreken in een comfortabele zetel en in interviewstijl. Die interactie geeft hem een veilig gevoel.

### **Interviewstijl vanuit een zetel.**

Maakt hem dat tot een slechte spreker? Absoluut niet, want zijn succes als ondernemer, zijn visie, zijn sterke interesse in mensen en congruentie maken dat hij zo geloofwaardig overkomt dat niemand er notie van neemt dat hij eerder hoger spreekt en nerveus kan overkomen.



Ook spreesnelheid en timbre zijn van belang. Het spreekt voor zich dat spreken als een mixer weinig de aandacht zaltrekken van jouw toehoorders. Gecontroleerd spreken(ook niet te traag natuurlijk) maakt dat je de herinneringswaarde van jouw woorden zal versterken. Wanneer weet je dat jij gecontroleerd spreekt? Als je rustig kan ademhalen en relatief makkelijk een switch van hoger naar lager (en omgekeerd) kan maken.

### **Het belang van lichaamstaal**

Jouw invloed wordt grotendeels bepaald door je lichaamstaal(Albert Mehrabian). Logisch? Jazeker. Beeld je maar eens eenspreker in die niet beweegt, zijn handen constant in zijn zakken houdt (of cowboyhouding met twee revolvers in zijn zakken) ,blijft staan op steeds dezelfde plaats en een pokerface opzet,.. Ben je er nog?

### **Bij het spreken gebruik je jouw lichaam net zoals je iemand zou versieren.**

Je hebt een aantrekkelijke styling,zoekt oogcontact, tovert een ontwapenende glimlach op jouw gezicht, draait jouw lichaam in de richting van de ander, en je positioneert jezelf als een leider in een +2cm rechte houding.

Je beweegt jouw hoofd niet. Weet dat legerofficieren getraind worden om commando's te geven zonder hun hoofd te bewegen.Barack Obama is hier bijvoorbeeld zeer sterk in. Kijk maar een keer naar een presentatie van hem op You Tube.

Ook tijdens een date ga je niet steeds jouw handen in jouw zakken houden maar wel rustig naast het lichaam. Je gaat ze enkel gebruiken als je gaat tonen wat je vertelt, door jouw woorden rustig te ondersteunen met jouw armen en handen. Doe dit ook tijdens jouw presentatie en je zal merken dat je jouw impact onmiddellijk zal vergroten.



## **Doe het zoals Barack Obama en andere topsprekers.**

Professionele sprekers wachten niet op “inspiratie”. Ze trainen. Hard. Consequent. En zonder ego. Ook Barack Obama was in zijn beginjaren géén natuurtalent op het podium. Hij is jaren begeleid geweest door een coach om zijn mimiek, intonatie, ritme en uitstraling te finetunen. Het gaat er ook om uren te maken voordat iemand een minuut van je ziet. **Waarom zeg je?** Omdat oefenen de illusie wegneemt dat spreken een talent is. Spreken is een vak. Een spier. En een getrainde spier wint altijd.

Dat is het verschil tussen hopen dat je overkomt... en ervoor zorgen dat je impact maakt. Succesvolle keynote-sprekers durven feedback vragen aan hun innercircle, hun succesteam, nog vóór ze één voet op het podium zetten.

### **En woorden dan?**

Zijn woorden dan niet belangrijk?

Natuurlijk wel, je boodschap moet helder zijn.

### **Maar in termen van invloed zijn woorden een fractie van je totale impact.**

- Non-verbale communicatie bepaalt of mensen je vertrouwen.
- Je stem bepaalt of mensen je voelen.
- Je woorden bepalen pas daarna wat mensen begrijpen.

De klik die je maakt met je publiek zit zelden in je zinnen.

Die zit in je blik, je rust, je houding, je tempo.

Toch kan je met woorden wel degelijk connectie bouwen vooral via herkenbare anekdotes. Een goed verteld verhaal opent harten nog vóór mensen beseffen dat ze luisteren.

### **Het sleutelwoord: congruentie**

Een speech is pas krachtig als alles klopt.

Wat je zegt.

Hoe je het zegt.

En vooral: wat je uitstraalt terwijl je het zegt.

Dat is speech-congruentie.

### **Wanneer iemand me na een lezing zegt:**

“Frank, ik geloof je.”

Dan weet ik dat het goed zat. Niet omdat mijn woorden perfect waren, maar omdat mijn woorden, mijn lichaamstaal en mijn intentie één geheel vormden.

Dat is de echte kunst van spreken met impact:



**GEAVANCEERDE  
SPREEKTECHNIEKEN**



**Graag deel ik vanuit mijn NLP-expertise nog graag enkele technieken om op Champions League niveau te kunnen communiceren met jouw publiek.**

### **Champions League tip 1: Een effectief ruimtegebruik**

Geef jouw verhaal meer structuur en body. Doe dit door je niet te verstoppen achter een kathedraal, of door te gaan zitten, want zo verlies je veel dynamiek.

Maar zinloos over en weer lopen en rond jouw as draaien werkt ook niet bepaald positief aanstekelijk. De kunst bestaat erin om alleen te bewegen als dit een doel heeft. Wat kan je dan doen? Visualiseer een stip in het midden van jouw podium. Ga recht voor jouw publiek staan en ga alleen van deze stip weg als je iets duidelijk hebt te maken.

#### **A. De horizontale as = de links/rechts as**

Voor het duiden van verschillen, opsommingen en overgangen. Bijvoorbeeld: "Beste mensen, ik wil graag drie hefboomen met jullie delen waarmee je jouw impact op anderen spectaculair kan vergroten". Verlaat de stip en ga 2/3 passen schuin naar rechts, draai jezelf naar de zaal en zeg dan: "De eerste hefboom is"... Wat is er gebeurd? Je hebt jouw publiek werkelijk lichamenlijk meegenomen. Zo ga je voort. Doordat je jouw toehoorders fysiek meeneemt in jouw verhaal zijn ze er ook sterk op gefocust. Je neemt ze letterlijk mee in de overgang door al hun zintuigen te beïnvloeden (visueel, auditief, kinesthetisch).

#### **Voor het tijd-richtinggevoel**

Ons lichaam beschikt over een vast richtinggevoel en doet ons vaak voortbewegen op gevoel. Onderzoek wijst uit dat 95% van de mensen momenten uit het verleden links achter hen hebben en aanwijzen. Aangezien de mensen voor je zitten, moet je dus naar rechts stappen als je over iets uit het verleden praat. Je past dus het spiegelbeeld toe.

Gevoelsmatig hebben mensen toekomstige momenten in het leven rechts voor zich, ongeacht of ze nu links of rechts schrijven. Wat doe jij dan? Juist, je stapt naar links als je over iets praat dat zich in de toekomst situeert.

#### **Dus even recapituleren:**

Spreken vanuit het verleden = je gaat naar rechts

Spreken in het heden = je staat op je stip

Spreken in de toekomst = je gaat naar links



## **B. De verticale as**

Dient om te gaan van zakelijk naar persoonlijk, van globaal naar detail, van de groep naar het individu en van facts & figures naar gevoelens. Stap iets naar voor als je het contact wil intensiveren met jouw publiek of als je iets wil benadrukken. Stap achteruit als je het rapport eerder wil breken om een volgende topic aan te halen.

### **Champions League tip 2: Hypnotiseer jouw publiek**

Je leest het goed: je kan toehoorders ook hypnotiseren zonder hen te laten zweven of gekke dingen te laten doen. Hoe? Door net als reclamemakers in te spelen op hun onderbewustzijn en door hun zintuigen te prikkelen met bewegende beelden, relaxte muziek en de glimlach waarmee je hen ontvangt.

En je kan nog een stapje verder gaan met een beïnvloedingstechniek die ervoor zorgt dat mensen niet gemakkelijk vergeten wat je hebt gezegd.

Let wel: het gaat om beïnvloeden en niet om manipuleren! Een verschrikkelijk voorbeeld van manipulatie is deze van Hitler tijdens de tweede wereldoorlog. Hij koppelde constant directieve commando's aan forse gebaren en hypnotiseerde een gans volk. Maar dat het ook anders kan zien we bij Barack Obama die zijn beroemde uitspraak (directieve commando) "Yes we can" koppelde aan benadrukkende gebaren en positieve, energieke lichaamstaal.

### **Één van mijn leermeesters: Richard Bandler**

Ik heb een Master in NLP en volgde mijn NLP-opleiding bij Richard Bandler, één van de twee bedenkers van NLP. Met zijn hypnosetechnieken kan je de controle over de toehoorders overnemen en hun beelden, geluiden, gevoelens en gedragingen sturen.



**De rol van een hypnotiseur is tweeledig.** Ten eerste, geconcentreerd luisteren naar de persoon (jouw publiek). Ten tweede, inpraten op de persoon met het geven van commando's. Hij zorgt ervoor dat de persoon zijn focus vernauwt door zijn aandacht te richten naar één welbepaald punt.

Dat maakt dat alle geluiden, bewegingen rondom de toehoorder stilaan verdwijnen en brengt hem of haar in een ontspannen toestand (trance).

De persoon luistert volledig geconcentreerd naar de stem van de hypnotherapeut. Vanuit deze trance wordt de therapeut als het ware zijn gids die communiceert met het onderbewuste van de persoon.

Hoe kan je dit gebruiken in je presentaties? Gewoon door zelf ook directieve commando's op jouw publiek toe te laten. Doe dit gewoon!

#### **Hierbij enkele voorbeelden van directieve commando's:**

- » Let nu even goed op.
- » Kijk hier naar mijn hand.
- » Adem even rustig in en uit,. Beeld je in dat je.
- » Luister goed naar mijn woorden.
- » Ga met je gedachten eens terug naar jouw ervaring.
- » Stap nu in het beeld van die ervaring...
- » Zie je het, voel je de sensaties, hoor je de mooie geluiden rondom je.
- » Beeld je nu eens in wat dit voor jou kan betekenen.
- » Neem even afstand van wat juist gebeurd is.



**DE KRACHT VAN  
EEN VERHAAL**



## **Mensen willen verhalen horen**

De kracht van een verhaal is niet te onderschatten wanneer het er op aankomt om impact te hebben op jouw publiek. Mensen kopen namelijk geen product maar een verhaal. Mensen willen werken voor een organisatie die ertoe doet, kortom een organisatie met een eigenzinnig verhaal. Mensen maken graag connectie met een spreker die begeistert is door het brengen van een verhaal, een eigen verhaal of een vertelling over een gebeurtenis. En het lukt ons als toehoorder nadien ook veel makkelijker om de boodschap door te vertellen.

## **Verhalen vertellen zit in onze natuur**

Verhalen vertellen zit in onze genen. Zonder verhalen zouden we niets weten over onze voorouders. Denk maar aan de omschrijving 'volgens de overlevering.' wat eigenlijk hetzelfde betekent als, 'volgens de verhalen van de vorige generaties.' Ook het beeld van de grootouder met het kleinkind op de schoot illustreert de natuurlijke manier van communiceren via verhalen.

Verhalen geven ons ook context en helpen ons de dingen beter te begrijpen en ze inspireren en motiveren mensen om tot actie over te gaan.

Verhalen zorgen voor verbinding en wekken emoties op.

Wie bij de jeugdbeweging actief is geweest herinnert zich wellicht de momenten bij het kampvuur waar verhalen werden gedeeld onder vrienden.



## Waarom zou je een verhaal vertellen?

Wanneer je een publiek toespreekt dan is het belangrijk om vooraf het doel van jouw speech of presentatie te bepalen.

### Door het inbouwen van een verhaal kan je:

- » Jouw publiek een unieke ervaring bezorgen
- » De koers bepalen en tot actie aanzetten
- » Jouw organisatie of een gebeurtenis levendig maken

### Onderzoek van Stanford laat het glashelder zien: 5% onthoudt statistieken. 63% onthoudt een verhaal.

Tijdens een experiment aan Stanford University kregen studenten de opdracht om een pitch van één minuut te geven. Hun klasgenoten beoordeelden nadien wie ze de beste spreker vonden.

### De “winnaars”?

Niet verrassend: de meest vlotte, taalvaardige studenten.  
Maar dan kwam het slimme stuk van het onderzoek.

De onderzoekers wachtten even... leidden de studenten af...  
en vroegen daarna: “Wat herinner je je nog precies van elke pitch?”

Het resultaat was onthutsend en tegelijk het beste bewijs  
voor het geven van krachtige presentaties::

- Bijna niemand kon de sterke zinnen of slimme statistieken van de ‘sprekers met de hoogste score’ nog reproduceren.
- Maar bijna iedereen kon wél de verhalen navertellen.

Met andere woorden: spreekvaardigheid maakt indruk op het moment zelf, maar verhalen blijven hangen. **Story beats stats. Altijd.**

Daarom werkt storytelling niet alleen. Het is wat impactvolle sprekers onderscheidt: ze raken niet alleen je hoofd, maar je geheugen én je gevoel.



## **Amper 5% kan zich statistisch materiaal herinneren, 63% wel een verhaal**

In hun boek “Made to Stick:” Why Some Ideas Survive and Others Die” leggen de auteurs Dan en Chip Heath uit hoe dat komt.

### **We hebben allemaal wel een verhaal te vertellen.**

Ook jij! Je kan een verhaal vertellen om jouw persoonlijke boodschap te brengen of om jouw bedrijfsboodschap uit te dragen. Hoe je dat doet vertellen we je graag hieronder.

### **Twee manieren om verhalen in jouw speech te brengen**

Je kan jouw speech vertellen als een verhaal of je kan het verhaal van iemand anders in jouw speech verwerken als referentie.

### **Jouw speech is jouw verhaal**

Sprekers die hun speech als een verhaal vertellen vertrekken van hun eigen verhaal. Een goed voorbeeld dat echt alle ingrediënten van een sterk verhaal in zich heeft kan je bekijken op YouTube.

**Ik herinner me nog een aangrijpende speech van Robin Sharma.** Deze gaat over wat hij ooit leerde van zijn vader en wat dit hem vandaag de dag heeft gebracht. Hij bracht op zo een vertellende manier dat dit zeer beklijvend, authentiek en oprecht overkwam bij de toeschouwers. Je moet vooral een keer letten op de manier waarop hij praat, de houding die hij aanneemt en de oprechtheid die hij uitstraalt. Je kan dit fragment trouwens nog terugvinden op Youtube. Maar ook het bekijken van andere sprekers via het TED-kanaal kan je absoluut verrijken. Het observeren van de stijl van goede sprekers maar ook minder sterke zijn een bron van rijkdom om te evolueren.



## De 5 gouden regels van een goed verhaal Een goed verhaal

1. Heeft één boodschap
2. Inspireert en is authentiek
3. Heeft een begin, midden en einde
4. Heeft narratieve (vertellende) elementen in zich
5. Is eenvoudig te begrijpen

### **Samengevat, verhalen vertellen:**

- » is eeuwenoud
- » is een natuurlijke manier van communiceren
- » prikkelt en is een transfer van emoties
- » biedt inzichten en reflecties
- » verbindt, biedt context, betekenis en zin
- » zet aan tot actie en geeft richting
- » maakt abstracte informatie concreter
- » door middel van verhaallijnen leren we het best.

### **Een goede reflectie oefening:**

#### **Bedenk even het volgende:**

- » Welk verhaal sprak je recent nog aan?
- » Wat is je bijgebleven?
- » Wie vertelde het?
- » Waarom is het je bijgebleven?
- » Welk verhaal zou jij graag vertellen?

### **Ga alvast aan de slag, verzamel verhalen,**

Omarm bijvoorbeeld ChatGPT als je adviseur (niet om klakkeloos over te nemen) !om inspirerende verhalen te verzamelen, blijf je eigen authenticiteit en visie behouden en oefen om zelf een uitmuntende storyteller te worden.



**JOUW PRESENTATIE  
ONVERGETELIJK AFSLUITEN**



Het maken van een prima eerste indruk is belangrijk. Maar dat geldt net zo goed voor de laatste indruk die je nalaat. Die bepaalt sterk mee de perceptie die jouw publiek van je zal hebben. Het is aangewezen om op het einde van de presentatie de toehoorders de kans te bieden om vragen te stellen. Indien je krap in tijd zit kan je bijvoorbeeld zeggen dat je nog tijd hebt om drie vragen te beantwoorden.

**En wat als mensen geen vragen hebben?** Wel dan kan je nog altijd het volgende zeggen: “Wat mensen me regelmatig vragen is..” en je beantwoordt dan zelf de vraag. Zo eenvoudig is het. Je krijgt een zeer lastige vraag van een gefrustreerd iemand? Ga niet oeverloos in discussie, maar zeg bijvoorbeeld: “Graag beantwoord ik met plezier jouw vraag na mijn presentatie”, “Is dit OK voor u?”, draai op dat moment jouw lichaam weg van de persoon en ga naar een volgende vraag of sluit definitief de presentatie af.

### **Eindigen met een citaat of verhaal**

Stop! Zeg nooit, “Ik dank u vriendelijk om naar mij te luisteren”, maar ga voor een pakkende afsluiter die nog zal nazinderen bij jouw publiek. Gooi er als uitsmijter een citaat of verhaal tegenaan dat verband houdt met jouw onderwerp of dat je al in het begin hebt gebruikt.

Blijf er niet stokstijf bij staan, maar maak gebruik van jouw acteertalent om het kracht bij te zetten. Zelf houd ik ervan om citaten te gebruiken van Albert Einstein om af te sluiten. Niets is beklijvender dan te eindigen met een kort verhaal. Waarom? Omdat je vanuit het vorige hoofdstuk reeds hebt gesnopen dat verhalen echt blijven hangen bij jouw toehoorders. **Je brengt ze in trance!**

### **Call to action**

Laat mensen niet naar huis gaan zonder dat ze tenminste over iets moeten nadenken. Zorg bijvoorbeeld voor een samenvatting van jouw presentatie op een reminderkaartje, liefst in pocketformaat. Hierop zet je enkele tips en voorzie je eventueel wat ruimte om twee tot drie interessante ideeën op te schrijven.



**Intentie betekents niets, actie alles”.**

### **Kies voor onmiddellijke actie**

Er is echt geen enkele reden om angst te hebben om te spreken in het openbaar. In dit boek hebben we de beginselen op een rijtje gezet die ook van jou een sterke spreker kunnen maken. Maar je moet er natuurlijk wel iets mee doen. Dat betekent dat je nu actie moet ondernemen. Groei is één van de zes natuurlijke behoeften die we in het leven nodig hebben om ons gelukkig te voelen. Groeien in het presenteren en spreken betekent meer aanzien, geloofwaardigheid, meer omzet en meer verdienen.

### **Mijn favoriete visualisatie: “Druk op de zelfvertrouwen knop”.**

Sluit je ogen, adem goed in en uit, in en uit, Zet jezelf in de goede houding door jezelf 2 centimeter groter te maken. Dit betekent: het hoofd recht op jouw schouders, een glimlach op jouw gezicht, kin opwaarts, schouders recht, rug recht en jouw benen evenwijdig met jouw schouders.

Beeld jezelf in dat je twee tot drie aspecten van dit boek onmiddellijk gaat toepassen. Zie jezelf jouw volgende presentatie of lezing geven, een speech die jouw publiek onmiddellijk bij de keel grijpt. Door te starten met een verhaal is jouw publiek dadelijk laaiend enthousiast en apprecieert het jouw authenticiteiten jouw duidelijke en rechtlijnige boodschap.

Stap nu echt in het beeld en maak de ruimte breder en de kleuren helderder en lichter. Hoor de positieve geluiden van jouw publiek en hoor jouw favoriete muziek.

Voel je krachtig. Echt krachtig. Wees trots op wat je neerzet.  
Laat de flow door je lijf trekken. Maak het beeld in je hoofd groter, helderder, intenser.

Laat de kleuren leven. Laat het geluid warmer en voller worden.  
En dan... voel hoe de energie begint te stromen zoals een rivier die door je hele lichaam trekt.



Van je ogen naar je hals.  
Van je schouders naar je rug.  
Van je benen tot in je voeten.

Wanneer die positieve vibraties op hun hoogste punt zitten,  
breng je duim en wijsvinger rustig samen en zeg luid en overtuigd:  
"Boost!" Nog eens: "Boost!"  
Open daarna je ogen. Adem rustig.  
Schud je handen, je armen, je benen los.

En onthoud dit goed:  
Vanaf nu heb je een fysieke snelkoppeling naar zelfvertrouwen.  
Telkens wanneer angst, twijfel of onzekerheid opkomt,  
druk je gewoon je duim en middelvinger samen...  
en je roept automatisch die krachtige staat terug op.

Tot slot  
Gebruik heel je lichaam. Zet je voeten stevig neer.  
En spreek met volle energie:  
IK WIL HET - IK KAN HET - IK DOE HET.

Nog eens. Harder. Dieper. Met overtuiging:  
IK WIL HET - IK KAN HET- IK DOE HET.

Doe dit vóór elke presentatie zonder uitzonderingen je zal merken  
hoe snel je energie, focus en zelfvertrouwen omhoogschieten.

Dit is geen magie.  
Dit is neurowetenschap, visualisatie en lichamelijke activatie in één.  
Een krachtige trance die je onbewuste meeneemt in jouw succesmodus.

En dan, heel simpel:

Just do it.



# **SPEECHEN MET IMPACT**

## **DEEL 2**

### **IMPACT TRENDS**



## Digitale impact: de psychologie achter echte connectie

Digitale communicatie is geen shortcut. Het is een versterker. Alles wat je doet goed of slecht, wordt in digitale vorm vermenigvuldigd. Menselijkheid wordt niet overbodig in een digitale wereld, ze wordt onmisbaar.

### Digitale empathie

De kracht van voelen zonder fysiek contact.

Digitale empathie betekent dat je mensen bereikt... ondanks het scherm tussen jullie.

### Dat doe je door:

- Interesse te tonen: niet standaard, maar persoonlijk.  
Gebruik namen, verwijst naar eerdere gesprekken.
- Micro-emoties zichtbaar te maken: een zin pauzeren, een warme opener, een bedachtzame vraag.
- Te vertragen: niet meteen antwoorden, maar eerst even checken wat de ander nodig heeft.
- Menselijke signalen toe te voegen: toon dankbaarheid, erkenning, nuance.

In een digitale context creëert empathie geen “warm gevoel”, maar veiligheid. En veiligheid opent communicatie.

### De EQ-factor: je digitale kompas

De zes kernkwaliteiten van “Emotioneel intelligent presenteren” spreken zijn niet alleen bestemd voor fysieke gesprekken.

### Online zijn ze zelfs nóg belangrijker:

- **Zelfbewustzijn** → weet welke emotie jij uitstraalt via tekst, emoji, timing
- **Zelfbeheersing** → reageer niet impulsief, maar rustig en beheerst
- **Motivatie** → communiceer met richting, niet vanuit drukte of chaos
- **Zelfvertrouwen** → durf standpunten innemen, ook digitaal
- **Empathie** → lees tussen de regels van korte berichten
- **Sociale vaardigheden** → bouw vertrouwen in elke interactie, ook in 20 woorden



## **EQ laat je menselijke warmte door technologie heen voelbaar maken.**

Het is de superpower van wie impact wil hebben in een digitale wereld. Toon en timing: je invloed wordt bepaald door het 'wanneer' én het 'hoe' Psychologisch gezien onthouden mensen niet alleen je woorden, maar vooral de emotionele lading erachter.

### **In digitale communicatie zijn deze twee factoren doorslaggevend:**

#### **1. Timing**

- Een boodschap op het foute moment klinkt snel koud of dwingend.
- Rustige momenten verhogen bereidheid en ontvankelijkheid.

#### **2. Toon**

- Positieve, oplossingsgerichte taal versterkt betrokkenheid.
- Neutrale taal werkt zakelijk, maar kan te afstandelijk zijn.
- Negatieve taal wordt digitaal dubbel zo hard gevoeld.

### **Digitale congruentie: je geloofwaardigheid online**

Digitale congruentie betekent dat:

wat je zegt,  
hoe je het zegt,  
én hoe het overkomt,  
één coherent geheel vormen.

### **Online val je nóg sneller door de mand.**

Ben je inconsistent, mensen haken af.

Authentiek zijn levert vertrouwen op en vertrouwen bepaalt vandaag of je impact maakt of niet, zeker nu zoveel communicatie automatisch en voor velen onpersoonlijk aanvoelt.



## Tips om te spreken voor de camera

**“Je hoeft niet in de kamer te staan om aanwezig te zijn.”**

We leven in een tijd waarin het podium soms een webcam is.  
En tóch wil je dat mensen luisteren, voelen, onthouden.

### **Energie en connectie**

De camera slurpt energie.

Doe er 20 % bovenop:

- meer mimiek,
- meer toon,
- meer leven.

**Energie = aandacht = impact.**

### **Structuur voor online impact**

- Haak je publiek.
- Zeg wat ze mogen verwachten.
- Maak het visueel.
- Bouw interactie in.
- Sluit af met een actie of samenvatting.

### **Lichaamstaal en presence**

- Schouders open en + 2CM.
- Handen zichtbaar en natuurlijk.
- Knik, glimlach, pauzeer.
- Kijk in de lens, niet naar jezelf.

### **Digitale empathie**

Er zit een mens achter elk vierkantje.

Gebruik namen, erken reacties, laat warmte voelen.

**“Online spreken is geen tweede keus. Het is een extra podium.”**



## Tips om te vloggen met impact

### De online camera is het nieuwe podium.

Wie vandaag impact wil maken, moet zichtbaar durven zijn, echt en direct.

### Waarom vloggen?

Je vlog is je digitale handdruk.

Een korte video toont wie je bent,  
wat je gelooft en waarom mensen jou willen volgen.

### Of je nu:

- je expertise deelt,
- je merk versterkt,
- je team motiveert

### De camera brengt je dichterbij je publiek dan welk podium ook.

### De 3-secondenregel

Begin nooit met “Hallo, ik ben ...”.

Start met iets dat prikkelt:

“Wist je dat één zin je carrière kan veranderen?”

“Iedereen wil gehoord worden, maar bijna niemand durft écht te spreken.”

### Houding en energie

- Kijk in de lens alsof je tegen één persoon praat.
- Sta bij voorkeur recht, adem rustig, glimlach.
- Rust uitstralen = overtuigend overkomen.
- Gebruik natuurlijke gebaren en varieer in toon.
- Je stem is je instrument laat ze leven.

### Technische basics

- **Licht:** daglicht of ringlamp vóór je gezicht.
- **Geluid:** gebruik een kleine lavalier-microfoon.
- **Framing:** ogen op één derde van het scherm.
- **Ondertitels:** altijd toevoegen — veel mensen kijken zonder geluid.



## Digitale impact: de psychologie

**“Technologie raakt mensen pas, als mensen de technologie raken.”**

### Digitale empathie

**= Laten aanvoelen zonder fysiek contact:**

- Toon interesse, gebruik namen.
- Micro-emoties maken het menselijk.
- Vertraag en check in.

### De EQ-factor

**De zes kernkwaliteiten van emotioneel intelligent spreken zijn je kompas:**

zelfbewustzijn – zelfbeheersing – motivatie – zelfvertrouwen – empathie – sociale vaardigheden.

**EQ maakt je menselijke warmte voelbaar door technologie heen.**

- Toon en timing zijn belangrijk
- De impact van je boodschap hangt af van wanneer en hoe je communiceert.
- Positieve taal + goede momenten = hogere betrokkenheid.
- Digitale congruentie= wat, hoe je het zegt, en hoe je het zegt moet kloppen

Authenticiteit bouwt vertrouwen , vertrouwen is de nieuwe valuta van impact.

**Meer weten over de zes kernkwaliteiten die samenwerken?**

Blader dan eens door mijn boek 'Emotioneel intelligent leiderschap' waarvan reeds 500 exemplaren in 2025 zijn verkocht.

[Bestel hem hier](#)



**DE LAATSTE  
WOORDEN**



## **De vijf overtuigingen die topsprekers onderscheiden**

Topsprekers zijn ook niet allemaal natuurtalenten. Ze zijn vakmensen met een set overtuigingen die hen elke dag opnieuw richting geven:

1. Falen bestaat niet.
2. Elke misstap is informatie.
3. Ze kennen hun blinde vlekken.
4. Ze laten zich niet uit hun kracht halen
5. Als iets niet werkt, schakelen ze.
6. Ze geven niet op, maar sturen bij.
7. Uitdagingen zien ze als kansen

Dit zijn niet zomaar principes.  
Het zijn mentale standaarden die elke toonaangevende spreker hanteert, op én naast het podium.

### **Levenslang leren**

Meesterschap stopt nooit.  
Blijf lezen. Blijf luisteren. Blijf reflecteren.  
Elke dag is een mogelijkheid tot trainen.  
Elke presentatie een nieuwe leerkans.

### **Een succesteam**

Grote sprekers groeien nooit alleen.  
Ze omringen zich met mensen die hen uitdagen en optillen: mentoren, coaches, sparringpartners.

### **Het geheim dat álle toppresterders delen**

Niet techniek.  
Niet talent.  
Niet ervaring.  
Maar honger naar groei.

**De bereidheid om elke dag beter te worden dan gisteren.  
Dat is het verschil tussen een goede spreker...  
en iemand die écht impact maakt.**



## Het verhaal van de microfoon

In een klein congrescentrum stond een oude microfoon op een statief. Niets bijzonder. Geen high-tech model. Geen glitter. Maar wie goed keek, zag de kleine krassen, de versleten randjes... en de verhalen die erin zaten.

Want die microfoon had al honderden sprekers meegemaakt. Sommigen begonnen aarzelend. Sommigen met veel bravoure. Anderen met trillende handen.

En telkens, zonder uitzondering gebeurde er hetzelfde: Op het moment dat iemand zijn eerste woorden sprak, toonde de microfoon geen enkele voorkeur.

Hij versterkte exact wat hij kreeg. Twijfel werd groter. Zelfvertrouwen werd groter. Warmte werd warmer. Kracht werd krachtiger.

En toen vroeg iemand hem ooit:  
“Wat maakt een spreker nu echt goed?”  
De microfoon antwoordde:  
“Niet de woorden. Niet de slides. Niet de techniek.  
Maar de mens die ervoor staat.”

## Waarom ik dit vertel

Omdat jij dit hele boek lang diezelfde ontdekking hebt gedaan. Dat impact niet begint bij trucjes...maar bij jezelf: je stem, je lichaam, je energie, je congruentie.

Bedankt dat je dit pad met me wilde lopen.  
Bedankt dat je durfde groeien.

En vooral: bedankt dat je jouw eigen stem serieus neemt.  
De wereld heeft genoeg mensen die praten.  
Ze heeft meer mensen nodig die spreken met impact.

## Blijf oefenen. Blijf voelen. Blijf groeien.

Tot we elkaar opnieuw tegenkomen en ik je zie spreken met impact

Vanuit het hart,  
Frank



## Wie is Frank Segers

Frank Segers is coach, trainer en gids voor ondernemers, teamleiders en managers die willen groeien naar het leiderschap van de toekomst.

Met meer dan 40 jaar bedrijfservaring, waarvan 25 jaar als trainer, coach en adviseur voor 280 KMO's en verschillende corporate organisaties, staat Frank bekend om zijn no-nonsense, empathische en resultaatgerichte stijl.

Hij schreef in 2010 het boek 'impact' en recent in 2025 het boek "Emotioneel Intelligent Leiderschap", dat staat voor het leiderschap van de toekomst en voor veel professionals een kantelpunt betekend in hun manier van denken, leiden en communiceren.

Zijn missie met dit boek "Speechen met impact" is helder: mensen hun presentatie vaardigheden helpen versterken zodat zij met meer zelfvertrouwen, impact en authenticiteit kunnen spreken, leiden en samenwerken. Frank gelooft dat echte invloed begint bij jezelf en dat iedereen kan leren spreken met kracht, helderheid en emotionele intelligentie. Weet dat reeds 2500 cursisten zijn je zijn voorgedaan met het toepassen van de technieken besproken in dit boek.

## Wat zal je onder andere leren?

- Hoe je meteen aandacht grijpt in de eerste seconden en sterk afsluit.
- Hoe je stem, houding en uitstraling jouw geloofwaardigheid bepalen.
- Hoe je zenuwen, twijfels en angst om te spreken omzet in energie.
- Hoe je met de kracht van EQ écht verbinding maakt met je publiek.



[www.franksegers.be](http://www.franksegers.be)



[info@franksegers.be](mailto:info@franksegers.be)

**intentie  
betekent niets,  
actie alles !**