

Powercourse - Presentatietraining voor medici

Voor ervaren sprekers die verder willen groeien in hun presentatievaardigheden.

In onze vierdaagse presentatietraining staat centraal hoe artsen tijdens het presenteren van hun werk meer impact kunnen maken op hun toehoorders. Korte theorieblokken over communicatie worden afgewisseld met praktijkgerichte presentatie- en spreekoefeningen. Naast algemene kennis en vaardigheden wordt een analyse gemaakt van de eigen psychologische mechanismen die de prestaties in positieve en negatieve zin beïnvloeden. Onderdeel daarvan is het bevorderen van een positieve 'presentie' als een van de basisvoorwaarden voor een effectieve overdracht van de inhoud van een mondelinge presentatie.

1. Impact methodiek: Performance, Psychology en Presence

In 2011 ontwikkelde Great Communicators de Impact methodiek. Deze methodiek is de basis van onze presentatietrainingen, coachingen en workshops. Met onze theorie, interventies en tools leren wij mensen vol zelfvertrouwen en met impact spreken. Hierbij begeleiden wij de ontwikkeling als spreker steeds op drie niveaus: *Performance, Psychology* en *Presence*. Zo gaan we voorbij aan het aanleren van trucjes en helpen wij mensen wezenlijk te veranderen.



1.1 Performance (rode rand)

Hieronder verstaan wij alle vaardigheden die je kunt leren om krachtig te presenteren. Onderdelen zijn: de wetten van storytelling, de regels voor stemgebruik, de juiste ademhalingstechnieken, een krachtige lichaamshouding en de juiste voorbereiding. Hieronder vallen ook advanced skills voor ervaren sprekers, zoals special ankerings, framing, nested loops, en de wetten en stijlfiguren van Storytelling.

1.2 Psychology (oranje rand)

Iedereen voert een zelf evaluatieve interne dialoog tijdens het geven van een presentatie of speech. Vaak is de inhoud daarvan negatief. Wij maken die dialoog positief door het installeren en vasthouden van een constructieve 'mindset' die de interne dialoog bevrijdt van belemmerende overtuigingen. Tevens leren we mentale strategieën toe te passen om beter te presteren, doordat zij de spreker een gevoel van vrijheid geven ten overstaan van publiek. Door personifiëring en internalisering van de gedoceerde kennis gaat het leereffect verder dan louter feitelijke kennisvergaring maar wordt het praktisch bruikbaar tijdens de Performance (zie 1.1).

1.3 Presence (gele kern)

Hieronder verstaan wij dat de spreker compleet achter zijn of haar speech en zichzelf als spreker staat: als twijfels worden losgelaten of overwonnen, kan de spreker tijdens het presenteren in een 'flow' raken. Dat wil zeggen dat de spreker zonder zich te laten verstoren door externe of interne prikkels 'één is met zijn/haar verhaal'. Dit is zichtbaar in de connectie met het publiek, de non-verbale communicatie en de bevologenheid over het onderwerp. De spreker is zijn/haar verhaal meester, benut zijn/haar communicatieve potentieel optimaal en creëert zo maximale impact op zijn/haar toehoorders. De algemene overtuiging dat een spreker deze kwaliteit als een soort charisma van nature wel of niet heeft, is feitelijk onwaar. Met de persoonlijke interventies tijdens de training helpen wij de deelnemer om een authentieke en charismatische spreker te worden.

© Great Communicators 2011 – 2020

Trainers

De Powercourse wordt verzorgd door de volgende trainers:

- *Joni Bais* – oprichter Great Communicators (opleiding: Filmmaker, Master NLP, Systemisch werk), TEDx coach, hoofdtrainer/ontwikkelaar trainingen Great Communicators.
- *Julika Marijn* – (opleiding: Amsterdamse Toneelschool & Kleinkunst academie, Voice Dialogue), actrice, TEDx coach, dagvoorzitter, senior trainer bij Great Communicators.
- *Katinka Toet* – (opleiding: Economie WO, Master NLP), Trainer Franklin Covey, Marketing Unilver, TEDx Sprekerscoach, senior trainer en -ontwikkelaar bij Great Communicators.
- *Eva Pieper* – (opleiding: Master Coach & Counselor, NLP), speldocent, dramaturg, taalcoach, presentatie- en communicatie trainer, trainingsacteur en senior trainer bij Great Communicators.

3. Programma Powercourse:

De Powercourse bestaat uit vier dagen, opgedeeld in twee delen van twee dagen. Ieder deel staat in het teken van verschillende technieken en onderdelen van Spreken met impact.

Aan het begin van de training wordt er middels een beginmeting het niveau van de cursisten getoetst. Voorafgaand aan de training verwoorden de cursisten hun leerdoelen en delen deze met de trainers, tijdens de tweede ochtend presenteren de cursisten voor het eerst voor de groep en vindt de eerste meting plaats. Aan de hand van deze meting (en de ingeleverde leerdoelen) wordt het niveau en de doelen van de cursisten bepaald.

Op de laatste dag van de training vindt de eindmeting plaats, middels een eindpresentatie waarin al het geleerde samenkomt en de vooraf vastgestelde leerdoelen worden getoetst.

3.1 Deel 1. What Great Speakers do & Create your sticky story

Data deel 1	16 t/m 17 november 2020 (inclusief overnachting)
Tijd	Start 16 november 10:00 uur Eindigt 17 november 17:00 uur
Trainers	Joni Bais Julika Marijn
Locatie	Conferentiecentrum Samaya, Hollendewagenweg 20, Werkhoven.
Dagindeling 16 november	<ul style="list-style-type: none"> - 09:00 Inchecken - 10:00 – 12:30 ‘Analysing BLISS’, deel 1 - 12:30 – 13:30 Lunch - 13:30 – 15:00 ‘Analysing BLISS’, deel 2 - 15:00 - 15:30 Koffie-/theepauze - 15:30 – 17:30 ‘Practising BLISS’ - 17:30 – 18:00 Vrij besteedbaar - 18:00 – 19:30 Diner - 19:30 – 21:00 ‘Masterclass Improvisation’ <p><i>Totaal uren programma 16 november: 7,5 uur</i></p>
Dagindeling 17 november:	<ul style="list-style-type: none"> - 07:45 - 08:00 Meditatie in kapel (optioneel, verzorgd door Samaya) - 08:00 - 08:55 Ontbijt en uitchecken - 09:00 - 10:30 ‘Creating SUCCES’, deel 1 - 10:30 - 11:00 Koffie-/theepauze - 11:00 - 12:00 ‘Creating SUCCES’, deel 2 - 12:00 - 13:00 Lunch - 13:00 - 15:30 ‘Presenting under pressure’, deel 1 - 15:30 - 16:00 Koffie-/theepauze - 16:00 - 18:00 ‘Presenting under pressure’, deel 2 <p><i>Totaal uren programma 17 november: 7 uur</i></p>

3.1.1 Inhoudelijk programma dag 1 (16 november 2020):

Dagdeel	Inhoud
---------	--------

Analysing BLISS

deel 1: 10:00 – 12:30 uur

deel 2: 13:30 - 15:00 uur

De eerste dag worden voorbeeldpresentaties geanalyseerd aan de hand van videomateriaal met beroemde voorbeelden van bekendheden uit de media, wetenschap en politiek die veel impact hebben gemaakt met hun speeches of presentaties. Voorbeelden van grote sprekers zijn: Martin Luther King, John F. Kennedy, Barack Obama, Oprah Winfrey, Steve Jobs, Hans Roseling en Simon Sinek.

Wat zien we ze doen? Wat doen zij anders? Wat zijn de overeenkomsten tussen hen? Wat valt hiervan te leren en zelf toe te passen?

De waarnemingen worden hierbij onderverdeeld naar twee hoofdcategorieën: persoonlijke presentatie en opbouw van 'content'. Onder persoonlijke presentatie verstaan we alles wat te maken heeft met stemgebruik en non verbale communicatie, zoals mimiek en lichaamshouding, en het gebruik van de ruimte. Onder opbouw van content verstaan we alles wat te maken heeft met helderheid van de boodschap, woordkeuze, de persoonlijke invulling en de wetten van storytelling

Vervolgens worden middels de *BLISS-acroniem* de kwaliteiten van andere grote sprekers geëvalueerd. BLISS is een acroniem van de termen Believe, Listen, Instrument, Sound en Silence, die als pijlers gebruikt worden om de kwaliteit van een presentatie te beoordelen.

Believe: Je kunt pas iemand overtuigen als je geloofwaardig bent. Wat bepaalt iemand zijn geloofwaardigheid? Hoe kan je zien dat iemand overtuigd is van zijn/haar eigen boodschap? Hiertoe wordt videomateriaal beschouwd van mensen die overtuigd zijn van hun boodschap en van mensen die dat niet zijn. Daarbij wordt gekeken naar de manier waarop de spreker connectie maakt met zichzelf en met het publiek. We analyseren welke communicatieve vaardigheden helpen om effectief te overtuigen.

Listen: Wat beleeft en beweegt het publiek terwijl het luistert? Datgene wat de spreker beoogt over te brengen, wordt niet automatisch aldus door het publiek ontvangen. Het uitzenden van een boodschap is pas effectief als het door de luisteraar juist ontvangen is. De spreker kan er actief aan bijdragen dat zijn/haar boodschap beter overkomt bij zijn publiek. Dat vereist actieve aandacht voor de beleving en motivatie van het publiek ten aanzien van de presentatie. Middels diverse oefeningen gaan de deelnemers dieper in op het aansluiten bij het publiek in zowel vorm als inhoud.

Instrument: Het lichaam is het instrument waarmee de spreker zijn/haar presentatie op het publiek overbrengt. Naast de letterlijke inhoud van hetgeen hij/zij vertelt, bepalen de karakteristieken van de spraak, de mimiek, gestiek en de algehele lichaamshouding hoe de inhoudelijke boodschap

vorm krijgt en wordt overgedragen naar de toehoorders. Zet je lichaam effectief in, leer ontspannen, stevig staan en ruimte in te nemen in elk gesprek. Middels tools op het gebied van non-verbale communicatie leer je de boodschap te bekrachtigen.

Sound: De taal van het woord vereist het geluid van de stem. Het gebruik van de stem heeft veel invloed op de kwaliteit van een presentatie. Spreektempo, -volume, intonatie en variaties daarin zijn aspecten van de spraak die een spreker bewust kan inzetten om zijn boodschap krachtiger over te brengen. Om te leren hoe je in communicatie je stem effectief kunt gebruiken en hoe je ermee kunt spelen, wordt het stemgebruik van de verschillende voorbeeld sprekers beoordeeld op variaties in tempo, volume en toon. Bijvoorbeeld wordt stilgestaan naar wat voor verschil het maakt als een spreker aan het eind van een zin met de stem omhoog of omlaaggaat.

Silence: Net als in de muziek hebben momenten van stilte en rust een enorme invloed op de kracht van communicatie. Een stilte kan tijd geven om het voorafgaande te verwerken maar ook spanning opbouwen voor hetgeen op het punt staat te komen. Mensen die te snel spreken en te weinig pauzes gebruiken worden eerder ervaren als onzeker en onbekwaam, terwijl mensen die te langzaam spreken en te lange (denk)pauzes nodig hebben als saai en niet gepassioneerd beleefd kunnen worden. Aan de hand van de videobeelden worden effectieve pauze technieken getoond, zoals Fullstop, Cliffhanger en Highlight.

<p>Practising BLISS 15:30 - 17:30 uur</p>	<p>Het tweede gedeelte van de middag staat in het teken van het praktiseren van <i>BLISS</i>. Middels diverse oefeningen gaan de cursisten de opgedane kennis toepassen op hun eigen communicatie- en presentatievaardigheden. Door middel van interventies van de trainer, het aanreiken van praktische adviezen en bespreken van onderlinge feedback door de cursisten, wordt direct gestreefd naar leerervaringen in het spreken met meer impact.</p>
<p>Masterclass Improvisation 19:30 – 21:00 uur</p>	<p>Het avondprogramma richt zich op het omgaan met onverwachte situaties. Hoe goed een voordracht ook is voorbereid, op het moment van de presentatie kunnen er altijd onvoorziene omstandigheden zijn. Omstandigheden die buiten de controlesfeer van de spreker liggen en zaken die de spreker zelf anders doet dan hij/zij zich had voorgenomen. Een fout is snel gemaakt en het publiek kan anders reageren dan verwacht. De voorbereiding kan te kort of anderszins suboptimaal zijn geweest. Het is de kunst om controle te houden over het proces van het presenteren, niet in paniek te raken maar rustig te blijven en alert te reageren op wat er gebeurt.</p> <p>Dit aspect van presenteren wordt gedoceerd middels een masterclass Improvisation. De masterclass wordt verzorgd door de gastdocent Sven Lanser. Sven Lanser is improvisatie trainer en artistiek leider van IMPRO Amsterdam, één van de oudste en grootste improvisatietheater festivals ter wereld. Hij weet als geen ander wat er nodig is om een boodschap overgebracht te krijgen, ook als het allemaal net even anders loopt.</p> <p>In de masterclass wordt geleerd hoe flexibel in te spelen op onverwachte situaties en gebruik te maken van het vertrouwen in het eigen kunnen en de eigen creativiteit om zelfs voor een grote groep het hoofd koel te houden en onverwachte zaken juist in het eigen voordeel in te zetten.</p>

3.1.2 Inhoudelijk programma dag 2 (17 november 2020):

Dagdeel	Inhoud
---------	--------

Creating SUCCES
deel 1: 09:00 – 10:30 uur
deel 2: 11:00 - 12:00 uur

Wat zorgt ervoor dat het ene verhaal wel blijft hangen en het andere verhaal niet?

's Morgens staan de elementen centraal die ervoor zorgen dat een verhaal onthouden wordt door het publiek. Dit wordt gedoceerd aan de hand van de SUCCES-methodiek.

De voorwaarden waaraan elk goed verhaal voldoet worden behandeld en de cursisten krijgen een checklist om bij hun eerstvolgende eigen presentaties te gebruiken.

De SUCCES-methodiek is gebaseerd op het onderzoek van Chip Heath, professor organisatiekunde aan de Graduate School of Stanford University. Heath bestudeerde en beschreef dat er zes cruciale principes zijn die ervoor zorgen dat een idee of een boodschap blijft hangen bij het publiek.

SUCCES is een acroniem dat de zes elementen van Heath beschrijft. Deze worden in theorie behandeld en vervolgens in de praktijk toegepast middels diverse voorbeelden, oefeningen en feedbackmomenten.

Simple: bepaal de kernboodschap, maak het verhaal makkelijk te volgen, creëer een analogie met een bekend concept.

Unexpected: wat zegt de theorie en praktijk over het starten van een verhaal en blijft een verhaal verrassend.

Concrete: hoe maak je een verhaal tastbaar, zet je voorbeelden in, maak je gebruik van beelden, voorkom je vakjargon.

Credible: hoe zet je overtuiging in, maak je gebruik van helder en ondersteunend bewijs en voorbeelden en laat je het publiek dit zelf ervaren.

Emotional: welke emotie wil je bij je toehoorder oproepen, wat voor gevoel wil jij dat hij/zij aan het verhaal overhoudt. Wat is jouw connectie met het onderwerp. Ga op zoek naar de gedeelde waarden met het publiek en ga voor in de emotie.

Story: maak je verhaal zintuiglijk, gebruik details, zet verhalen in die jouw boodschap ondersteunen.

Voor het vertellen van een verhaal dat aantrekkelijk is om naar te luisteren, wordt gebruik gemaakt van storytelling volgens de 'reis van de held' van professor Joseph Campbell. Professor Campbell bestudeerde duizenden verhalen en ontdekte een terugkerende structuur in sterke verhalen over de hele wereld, die hij de heldenreis noemde. Campbell J. (1949). *The Hero with a Thousand Faces*. Pantheon Books.

In dit onderdeel van de training wordt deze beproefde structuur gebruikt als basis voor het ontdekken, schrijven en vertellen van een sterk verhaal.

Presenting under pressure 13:00– 15:30 uur 16:00 - 18:00 uur	<p>Het middagprogramma richt zich op het hanteren van de psychologische druk die wordt opgeroepen door het optreden in het openbaar. Het is de kunst om controle te houden over de eigen gemoedstoestand en zenuwen, storende gedachten en negatieve beelden beheersbaar te houden. Er wordt ingegaan op de fysieke signalen van stress en geoefend met technieken om het hoofd leeg te maken en spanning te reguleren. Daarbij worden visualisatie-oefeningen gedoceerd, die kunnen helpen bij de spanningsregulatie. Naast concrete visualisatie-oefeningen worden handvatten gegeven om een eigen visualisatie script op te stellen.</p> <p>Tenslotte gaan we in de middag verder met het oefenen en voorbereiden van jouw presentatie. Middels diverse oefeningen, interventies en feedbackmomenten leer je al het geleerde van het eerste blok in praktijk te brengen.</p>
--	---

3.2 Deel 2. Be yourself more, with skills & Presence of a leader

Data deel 2	14 t/m 15 december 2020 (inclusief overnachting)
Tijd	Start 14 december 10:00 uur Eindigt 15 december 17:00 uur
Trainers	Joni Bais Eva Pieper
Locatie	Conferentiecentrum Samaya, Hollendewagenweg 20, Werkhoven.
Dagindeling 14 december	<ul style="list-style-type: none"> - 09:00 <i>Inchecken</i> - 10:00 – 12:30 ‘Practising Psychology and Presence’ - 12:30 – 13:30 <i>Lunch</i> - 13:30 – 18:00 ‘Empowering Presence’ - 18:00 – 19:30 <i>Diner</i> - 19:30 – 21:00 Masterclass <i>Totaal uren programma 14 december: 8,5 uur</i>
Dagindeling 15 december	<ul style="list-style-type: none"> - 08:00 – 09:00 ‘Meditation and Mindfulness’ - 09:00 - 10:00 <i>ontbijt</i> - 10:00 – 13:00 ‘Personalising performance’ - 13:00 - 14:00 <i>Lunch</i> - 14:00 - 17:00 ‘Proof of improvement: The evaluative pitch’ <i>Totaal uren programma 15 december: 7 uur</i>

3.2.1 Inhoudelijk programma 14 december:

Dagdeel	Inhoud
<p>Practising Psychology and Presence 10:00 – 12:30 uur</p>	<p>Waar liggen jouw uitdagingen om helemaal jezelf te kunnen zijn voor een groep? We gaan met persoonlijke interventies aan de slag om nog vrijer en authentieker te spreken voor een groep. Door met elkaar mee te kijken, leer je ontzettend veel. Voornamelijk omdat je patronen van jezelf bij anderen herkent. Ook onderzoek je de patronen en overtuigingen die bij jou spelen. Met andere woorden: wat houdt de great communicator in jou nog tegen?</p> <p>We gaan dieper in op de Psychology en Presence van het Impact model. Hoe creëer je een positieve mindset. We gaan op zoek naar jouw eigen authenticiteit, wat gaat je moeiteloos af, wat heb je al in huis, wat maakt je krachtig in je communicatie? Middels interviews met mededeelnemers ga je deze vragen beantwoorden. Om dieper in te gaan op dit zelfonderzoek maken we gebruik van een krachtige visualisatie.</p>
<p>Empowering Presence 13:30 – 18:00 uur</p>	<p>In de middag gaan we verder in op Presence, middels diepte interventies. Sinds 2011 hebben we onze eigen methodiek ontwikkeld, om mensen meer vanuit hun presence te laten spreken middels interventies. Onze interventies gaan dieper dan alleen op gedragsniveau. We kijken wat er in de diepere lagen ligt, wat je tegenhoudt om krachtig te kunnen staan, helder te kunnen spreken, angsten te overwinnen.</p>

<p>Masterclass 19:30 – 21:00</p>	<p>In de avond staat er een masterclass gepland. Diederik van Vleuten of Claire Boonstra neemt de groep mee in hun levensverhaal en hun ervaring met presenteren. Beiden hebben zij een enorme staat van dienst in het spreken.</p> <p>Claire Boonstra studeerde Civiele Techniek in Delft en werd wereldberoemd in de ‘virtuele wereld’ door het oprichten van Layar (een augmented reality browser). Tegenwoordig is Claire expert onderwijsvernieuwer, via Operation Education wil ze de manier waarop jonge mensen hun talenten ontdekken en ontwikkelen totaal anders aanpakken dan in het reguliere onderwijs gebeurt. Daarnaast heeft Claire 5 tedtalks op haar naam staan en is zij een enorme inspiratiebron voor iedere spreker.</p> <p>Diederik is een echte verhalenverteller. Dit laat hij zien in zijn werk als musicus, cabaretier, auteur en televisie- en theatermaker. Daarnaast heeft hij honderden uren op een podium gespendeerd en weet alles van presenteren en duidelijk communiceren.</p> <p>In 1982 werd Diederik aangenomen aan het Koninklijk Conservatorium in Den Haag. Na twee jaar stopte hij met de studie en kwam in het cabaretgezelschap Zak en As terecht. Vanaf 1988 houdt hij zich bezig met cabaret en muziek en sinds 2010 staat hij als solist op het podium en houdt hij zich bezig met (tekst) regie, schrijven en muziek. In 2018 verscheen zijn eerst boek “Daar Werd Wat Groots Verricht” over de lotgevallen van zijn familie in het voormalige Nederlands-Indië.</p>
--------------------------------------	---

3.2.2 Inhoudelijk programma 15 december:

Dagdeel	Inhoud
<p>Meditation and Mindfulness 08:00 – 09:00 uur</p>	<p>Voor het ontbijt delen we een aantal skills om het hoofd leeg te houden en in de peak performance te komen. Dit zijn technieken in meditatie en mindfulness om krachtiger te communiceren.</p>

Personalising performance 10:00 – 13:00 uur	Na het ontbijt gaan we verder aan de slag met persoonlijke interventies, zodat jij maximale impact maakt met je presentaties. We kijken op welk gebied je nog meer kunt groeien en helpen jouw sterke punten te vergroten. Hierdoor groeit ook je charisma: je weet in te spelen op de luisteraars, je maakt goed contact met je publiek en je zorgt dat jouw boodschap niet meer vergeten wordt.
Proof of improvement: The evaluative pitch 14:00 – 17:00	In het laatste onderdeel van de training wordt al het geleerde in de praktijk gebracht en getoetst aan je eigen doelstellingen door het geven van een korte, krachtige presentatie. Deze eindpresentatie wordt gefilmd (voor eigen leerdoelen), vervolgens ontvangt je de laatste feedback van de trainers en de groep. Deze mondelinge feedback is gebaseerd op de volgende drie aspecten: 1. Presentatievaardigheden (BLISS) 2. Inhoudelijke boodschap (SUCCES) 3. Geloofwaardigheid/overtuigingskracht

4. **Individuele trainingssessies**

Data: november, december of januari.

Tijd: twee sessies van twee uur per sessie.

Trainers: Julika Marijn, Eva Pieper, Katinka Toet of Joni Bais.

Locatie: Great Spaces, Commelinstraat 2, Amsterdam

Hierbij werk je aan de door jou gestelde leerdoelen. Daarnaast krijg je twee opdrachten waarmee je jouw performance nog meer vergroot.

5. **Wat levert de Powercourse op?**

De volgende leerdoelen staan centraal tijdens de Powercourse:

- Je weet hoe je een verhaal krachtiger kunt maken.
- Je krijgt inzicht in je non-verbale communicatie en leert je gebaren af te stemmen op de boodschap.
- Je leert mentale strategieën, ook gebruikt door topsporters, om sneller te groeien in spreken.
- Je krijgt diepgaande feedback op je verhaal en je performance.
- Je krijgt inzicht in je eigen belemmerende gedachten en weet deze positief te framen.
- Je leert de beste manier van voorbereiden en meer connectie te krijgen met je publiek.
- Je spreekt vrijer op een podium en weet angst om te zetten in focus.
- Je leert je presence op het podium te vergroten.
- Je leert authentiek, geloofwaardig en overtuigend communiceren; in presentatievorm, evenals in vergader-/overleg setting.
- Je leert zelfverzekerd en met natuurlijke autoriteit jezelf te presenteren, persoonlijk leiderschap (zichtbaar maken wie je werkelijk bent, zonder trucjes).

6. **Literatuur**

Overzicht geadviseerde literatuur, inclusief jaartallen:

- 'Made to Stick (2010)' - Dan & Chip Heath (NL: De plakfactor)

- 'TED Talks – the official Guide to Public Speaking (2016)' - Chris Anderson
- 'Voice Dialogue - Ik (k)en mijn ikken (2010)' – Karin Brugman
- 'Handboek voor moderne hypnotherapie' (2015) – Barbelo C. Uijtenbogaardt