



Inspelen op uw publiek

Zorg dat je iets weet over het publiek:

- Kennisniveau (begripsvermogen)
- Ervaringen over onderwerpen
- Houding, emotie en betrokkenheid

Stel je in de voorbereiding de volgende vragen:

- Wij zijn mijn toehoorders?
- Heeft het publiek invloed op mijn doelstelling?
- Waarom luisteren ze naar mij?
- Hoe groot is de voorkennis over het onderwerp?
- Wat is het opleidingsniveau?
- Over hoeveel achtergrondinfo beschikt het publiek?
- Verwachten ze een formeel of informeel praatje?
- Hoeveel belangstelling bestaat er voor het onderwerp?
- Wie heeft mij gevraagd en waarom?
- Wat is de heersende mening over dit onderwerp?
- Waar ligt hun interesse?
- Wat voor soort taalgebruik is gewenst?
- Zal de doelstelling gemakkelijk te begrijpen zijn?
- Zijn er mensen in de zaal die moeilijk te overtuigen zijn?
- Wat is de sfeer? Welwillend of ongeïnteresseerd?

Overweeg uw publiek actief te betrekken bij uw presentatie!!

Effectiviteit hulpmiddelen is:

10 % horen,	35 % zien,
55 % horen en zien,	70 % door zelf zeggen