

# **De beste presentatie ooit (gaat over seks)**

Ik geef toe: ik heb even getwijfeld. Stop ik er seks in? Of is dat net iets te gemakkelijk?

Maar een titel dient nu eenmaal om de aandacht te trekken. Seks als glijmiddel.

En voor je al helemaal verbouwereerd de exit zoekt, moet ik je nóg iets opbiechten.

## **Mijn titel is gelogen**

'De beste presentatie ooit' klinkt zo goed.

Bij een titel als 'De beste presentatie uit 138' zou je waarschijnlijk niet verder lezen.

Ik ga je dus iets vertellen over een steengoede presentatie (maar misschien niet dé beste ooit).

En ja, het gaat over seks (of toch een beetje).

## **138**

Zoveel TED-presentaties heb ik beluisterd. Als een freak. Een jaar lang, 's middags met oortjes door het park van Brussel rennend.

Ik maakte een selectie. De goeie kregen een +, de allerbeste ++. Die bekeek ik dan later op video.

## **Op een TED-podium staan is grand-cru**

Als je TED niet zou kennen: dat zijn events waarop invloedrijke mensen een presentatie geven, onder het motto 'ideas worth spreading'.

Op ted.com vind je een overzicht van alle talks. Je kan ze bekijken en zelfs downloaden met ondertiteling. Ik heb vooral de audiofiles beluisterd.

## **Elizabeth is de beste**

De Mount Everest van de sprekers, dat is Elizabeth Pisani voor mij. Bekijk haar presentatie over seks, drugs en HIV en je begrijpt waarom.

Elizabeth is epidemioloog en voormalig journalist, geboren in de VS, maar met diploma's en ervaring in Europa en Azië.

## **Ze past onze tips toe**

Tijdens workshops toon ik wel eens de presentatie van Elizabeth.

'Ze past jouw tips één voor één toe', zei een deelnemer. Dat vond ik wel leuk. Alsof Elizabeth ook een workshop van The Floor is Yours heeft gevolgd.

## **Doe gewoon, zoals Elizabeth**

Elizabeth Pisani (TED) 'Maar zij heeft zoveel ervaring, terwijl ik nog maar pas met mijn onderzoek ben begonnen,' hoor ik dan van onderzoekers.

'Klopt, maar Elizabeth is ooit ook begonnen zonder ervaring. Wat ze toont is het resultaat van jaren zwoegen. En ook al pas je maar één techniek toe, dan nog maak je een reuzensprong.' verzeker ik.

## **Wat zegt Elizabeth?**

'Mensen krijgen HIV omdat ze domme dingen doen, maar de meeste doen domme dingen om perfect rationele redenen.'

Het gaat over HIV en hoe mensen het krijgen. Via seks en drugsnaalden. Eigen schuld dikke bult. Je moet maar een condoom gebruiken en geen naalden delen. Toch?

Niet zo voor Elisabeth. Na de presentatie blijf je blozend achter. Want misschien doe je zelf wel even domme dingen als die junks en prostituees.

## **De lessen van Elizabeth**

### **1. Eerst de concrete voorbeelden, nadien 'the bigger picture'**

Elizabeth brengt het verhaal van een Indonesische drugsverslaafde die naalden deelt met andere gebruikers. Waarom doet hij dat? Als de politie een naald op zak ontdekt vlieg je achter de tralies. Nog liever HIV dan dat.

Maar Elizabeth is een wetenschapper en dus baseert ze zich niet alleen op anekdotes. 'Laat ons enkele data bekijken.' Statistieken ondersteunen haar verhaal.

Begin zoals Elizabeth met een concrete case, een voorbeeld zodat het publiek zich kan inleven. Pas nadien toon je het grotere verhaal.

## **2. Maak je boodschap geloofwaardig**

'People do stupid things – that's what spreads HIV' kopt The Guardian. Een quote van een epidemiologe met 15 jaar ervaring: Elizabeth zelf. Dat kan tellen als opening.

Waarom zou het publiek jou moeten geloven? Vertel over je ervaring, je aanstelling aan een gekende universiteit, een publicatie in een belangrijk tijdschrift of over je veldwerk.

Elizabeth toont aan dat ze niet enkel data heeft onderzocht, maar ook zelf is gaan praten met drugsverslaafden en prostituees. Ze weet waarover ze praat. Daarom geloof ik haar.

## **3. Beperk je tot de essentie**

Elizabeth geeft geen onnodige info. Ieder woord is zorgvuldig gekozen. Haar slides zijn sober. Hier en daar wat quotes. Zij steelt de show, niet haar slides.

De grafieken zijn eenvoudig en helder: we zien enkel datgene wat er toe doet. Geen overbodige cijfers. Geen kleurboek. Wel twee hoofdkleuren. In geen tijd heb je de boodschap mee.

## **4. Daag uit en choqueer**

'Dit gaat over seks en drugs, en als er twee dingen zijn die mensen irrationeel maken zijn het erecties en verslavingen.'

Even later verzekert Elizabeth de (vorige) paus dat condooms op zak nog niet betekent dat je ook seks zult hebben.

Elizabeth durft. Door haar publiek uit te lokken trekt ze de aandacht. Die aandacht gebruikt ze nadien om haar boodschap te brengen.

## **5. Een heldere structuur in drie delen**

Tijdens de intro vernemen we waarover de presentatie zal gaan, wie Elizabeth is en waarom het wel eens interessant zou kunnen worden. Daarna werkt Elizabeth in detail de cases uit en onderbouwt ze haar stelling.

Op het einde krijgen we haar conclusie en roept ze het publiek op om in actie te schieten. Mooi is ook dat Elizabeth haar thema overstijgt en ons doet inzien dat irrationeel gedrag best rationeel te verklaren is.

Ik kan zo nog wel even doorgaan. Over haar lichaamstaal, haar stemgebruik, de manier waarop ze het publiek activeert.

### **Nog eentje, omdat die meesterlijk is**

Een drugsverslaafde legt uit waarom je een injectienaald niet voor je plezier uitwisselt:

'You don't wanna share a needle, any more than that you wanna share a tooth brush, even with someone you are sleeping with. There is just a kind of eek factor there.'

Je vindt het waarschijnlijk moeilijk om je in te leven in een junkie, maar een tandenborstel gebruik je vast en zeker. Als het thema van je presentatie ver van je doelgroep staat, zoek dan een metafoor die herkenbaar is voor iedereen.

### **Daarom vind ik Elizabeth de beste**

Wie weet wel de beste ooit.

(En als je het nog niet gedaan zou hebben: bekijk haar presentatie over seks, drugs en HIV. Nu. Meteen.)

|