

HOE OM TE PRAAT

5 WENKE WAT WERK



HAUPT FELDTMANN

WETTIGE KENNISGEWING

Die uitgewer het daarna gestreef om so
akkuraat en volledig te wees as
moontlik in die skepping van hierdie
informasie.

Die uitgewer is nie verantwoordelik vir
enige verliese of
enige skade wat deur die leser aangegaan
word, hetsy direk of
indirek voortspruitend uit die gebruik van
die inligting wat in
hierdie boek gepubliseer is.

Hierdie boek en inligting is nie bedoel vir
gebruik as 'n bron van wettige sake-,
rekeningkundige of finansiële advies. Alle
lesers word
aangeraai om dienste te bekom van bekwame
professionele persone in regs besigheid,
rekeningkunde en finansies.

Geen waarborge vir inkomste word gemaak nie.
Leser neem aan
verantwoordelikheid vir die gebruik van
inligting hierin vervat. Die skrywer behou
die reg voor om veranderinge sonder
kennisgewing aan te bring. Die uitgewer
aanvaar geen verantwoordelikheid of
aanspreeklikheid hoegenaamd namens die leser
van hierdie boek.

INHOUDSOPGAWE

WETTIGE KENNISGEWING	1
WIE IS HAUPT FELDTMANN?	3
INLEIDING	5
WENK #1	7
SLUIT HUMOR IN	10
WEES NEDERIG	11
Wenk #2	13
DIE OPENING	17
DIE PROBLEEM	18
DIE GEVOLGTREKKING	20
WENK #3	22
WENK #4	29
WENK #5	35
AFSLUITING EN UITNODIGING	43

WIE IS HAUPT FELDTMANN?

Haupt is 'n boorling van
Pretoria.

Hy het meer as 7 jaar spandeer
om sy vaardighede op te skerp
om voor mense te praat en leer
nog elke keer meer na elke
kursus wat hy aanbied. Soos
tye verander, verander mense
se benodighede en hy pas sy
leerprosesse aan om by die
verandering by te bly.

Haupt het 'n geruime tyd
spandeer in die gasvryheid en
myn industrie, korporatiewe
ontwikkelingstrust -
onderneming en besigheid.

Hy bied verskeie kursusse aan

om mense te help om die
vaardigheid van praat voor 'n
gehoor oor te dra.

Haupt help van tieners tot
besigheidspersone om hulle te
leer om voor mense te praat.

Hy het sy kursusse al
aangebied by Tuks en verskeie
skole in Pretoria onder andere
die gesogte Cornwall Hill
College, Centurion Christian
School asook Pretoria Chinese
School om maar net 'n paar te
noem.

INLEIDING

Om in die openbaar te praat is 'n kuns. Of die groep nou klein of groot is, baie mense vind die proses heeltemal oorweldigend.

Suksesvolle aanbiedings vereis duidelike aflewering wat behoorlike verandering, onderbrekings en beklemtoning insluit.

As jy al ooit voor mense moes praat sal jy die gevoel van verskrikking ken wat jy ervaar wanneer jy voor 'n gehoor staan. Ongelukkig is daar geen towerpil wat jou onmiddellik gereed maak om op te staan en die gehoor te beïndruk nie. Alhoewel sommige mense die

vermoë het om wonderlike
aanbiedings te lewer, is daar
ander wat sukkel net om die
woorde uit te kry.

Die goeie nuus is dat selfs
diegene wat nie 'n natuurlike
talent vir aanbiedings het
nie, hierdie waardevolle
vaardigheid met genoeg
voorbereiding, oefening en
volharding kan aanleer.

WENK #1

Die eerste ding wat jy moet weet, is dat jy nie perfek hoef te wees om 'n suksesvolle spreker te wees nie. Jy hoef nie baie talentvol of briljant te wees nie.

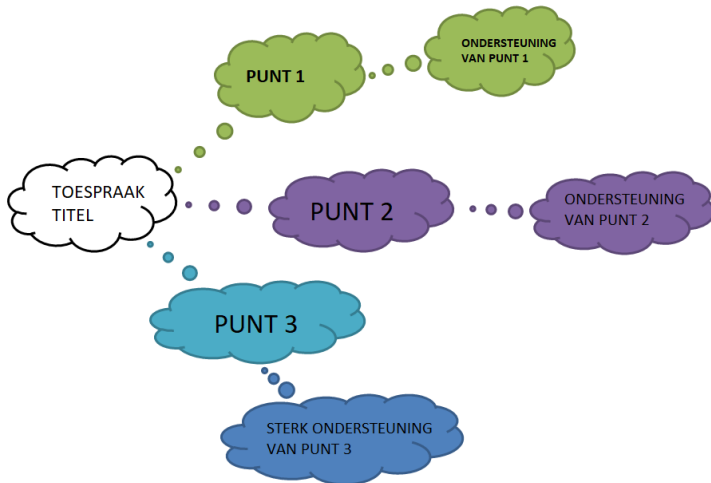
Jy moet net jouself wees!

Dit is baie belangrik dat jy jou gehoor iets bied wat hulle aandag trek en hou.

Wanneer mense waarde put uit jou toespraak, sal dit vir hulle die moeite werd wees om hul tyd en aandag aan jou te spandeer.

Kom ons kyk nou na 'n paar
wenke wat jou kan help om 'n
aanbieding te lewer wat nie
vinnig vergeet sal word nie.

KONSENTREER OP HOOFPUNTE



Alhoewel jy in die versoeking
kan kom, moet jy sover
moontlik nie te veel feite
saam met baie inligting gee
nie.

Konsentreer eerder op een
onderwerp of punt en
beklemtoon slegs drie of vier

hoofpunte wat vir jou gehoor
werklik waarde sal gee en 'n
daadwerklike verskil sal maak.

SLUIT HUMOR IN

Om humor en nederigheid by
aanbiedings te voeg, is 'n
baie goeie strategie wat jou
toespraak meer informatief en
vermaaklik kan maak. Sorg net
dat jy gemaklik is om
humoristies te wees en dat dit
geskik is vir die geleentheid.
As jy grappies vertel en dit
sterk nie jou saak nie, moet
jy dit nie gebruik of die
risiko loop om verneder te
word nie.

WEES NEDERIG

Nederigheid voor 'n gehoor
beteken bloot om voor ander te
staan en jou eie foute en
menslike swakhede met hulle te
deel. As jy jou gehoor wys dat
jy nie bang of skaam is om
sulke dinge te erken nie, sal
jy 'n ontspanne en intieme
omgewing skep wat hulle sal
aanmoedig om met jou te
kommunikeer.

Om nederig te wees, maak jou
ook meer geloofwaardig en
gerespekteerd by jou gehoor.
Dit maak dit vir hulle baie
makliker om met jou te skakel,
wat jou help om 'n werklike

verbintenis met hulle te vorm
en dit plaas jou in 'n
gesagsposisie.

Oefen hierdie dinge en dit sal
jou help om 'n sterk,
effektiewe en invloedryke
spreker te word.

Wenk #2

Die belangrikheid van spraakvoorbereiding

Jy kan nie skitter sonder 'n goeie toespraak nie. As jy gevra word om 'n aanbieding te doen, is dit belangrik om 'n goed georganiseerde uiteensetting te hê en genoeg inhoud om jou gehoor te vermaak en besig te hou.

Die goeie nuus is dat die skryf van 'n toespraak nie presies soos die skryf van 'n boek of 'n verslag is nie, want dit wat jy 'skryf' is nie

bedoel om bloot voorgelees te word nie.

Aangesien dit gehoor sal word, hoef jy nie so baie oor goeie spelling te bekommer nie, aangesien jy in beheer is van die vloei van die inhoud en hoe mense dit sal ontvang.

'n Goeie wenk is om jou toespraak in die vorm van 'n uiteensetting te skryf gebaseer op fokuspunte soos ons in die vorige wenk bespreek het. Die besonderhede is die inhoud en die inhoud van die toespraak is die waarde wat jy wil lewer. Jy kan ook aanhalings, feite, historiese verwysings en

wetenskaplike statistieke
insluit of wat ook al nodig is
om die onderwerp van jou
toespraak te ondersteun.

Hoe jy jou toespraak
organiseer, word bepaal deur
wat jy wil bereik.

Jou toespraak kan byvoorbeeld
bedoel wees om te oorrede, te
verkoop, te vermaak of om in
te lig. Dit kan ook 'n
kombinasie van hierdie vorms
wees. Dit is belangrik om jou
verwagte uitkomst in die
begin te definieer sodat jy
inhoud kan skep wat jou sal
help om die doelwitte te
bereik.

Jy kan byvoorbeeld praat oor
hoe om 'n produk te gebruik,
hoe dit die gehoor sal
bevoordeel, gevolg deur 'n
oproep tot aksie wat hulle sal
aanmoedig om dit te koop.

Dit is 'n goeie idee om elke
gedeelte van jou aanbieding so
uit te lê dat jy die tyd
effektief kan toewys voordat
jy begin skryf. Dit sal jou
help om vas te stel hoeveel
inhoud nodig is om die tyd te
vul.

Die hoofkomponente van jou
toespraak moet 'n
opening/verwelkoming, 'n
persoonlike inleiding, die
verklaring van die 'probleem'

en drie tot vyf hoofpunte
insluit wat die gehoor genoeg
inligting gee om 'n ingeligte
besluit te neem, 'n
samevatting en die oproep tot
aksie.

DIE OPENING

Begin met iets wat die gehoor
se aandag trek.
Groet hulle hartlik en vra 'n
vraag.

Jy kan ook begin met 'n kort
verhaal, kort opmerkings oor
die huidige gebeure of die
weer kan help om die gesprek
goed in te lei.

Gaan dan na jou persoonlike inleiding en sorg dat dit 'n bietjie uitbrei oor jou agtergrond en waarom jy die toespraak lewer. Sorg dat jy elke aspek van die aanbieding wat relevant is tot die sentrale tema, in die oog hou.

DIE PROBLEEM

'n Goeie toespraak is soos 'n goeie verhaal. Om jou gehoor te betrek, moet jy 'n probleem vind waarmee hulle kan identifiseer en hulle dan wys hoe om dit op te los.

As jy byvoorbeeld die voordele van die gebruik van sonkrag gaan bespreek, begin deur te

praat oor die skadelike
gevolge van fossielbrandstowwe
of die hoë koste van
elektrisiteit. Hou die
probleem relevant tot jou
gehoor.

Beweeg dan direk daarna om die
inhoud van die toespraak op 'n
goed georganiseerde manier aan
te bied.

Dit is 'n goeie idee om drie
tot vyf vaste punte te hê om
op te fokus. Verduidelik elke
punt met genoeg besonderhede
om die belangstelling van jou
gehoor te lok en die
aanbieding in hul gedagtes vas
te vang.

DIE GEVOLGTREKKING

Dit is gewoonlik net 'n opsomming van alles waaroor jy gepraat het. Dit is 'n uitstekende tyd om 'n kragtige oproep tot aksie in te sluit om met die gehoor te skakel. Dit werk veral goed as hulle van jou toespraak hou, want hulle sal opgewonde wees om te hoor wat jy bied. Maak seker dat die oproep tot aksie hulle presies vertel wat jy wil hê hulle moet doen, selfs al dink jy dat hulle dit nie gaan doen nie. Dit gee 'n mooi einde aan die bespreking.

Laastens, bedank hulle vir hul
tyd en sluit af met 'n
vriendelike groet. Dit is 'n
goeie tyd om mense wat vrae
het, uit te nooi om hulle vrae
te stel, sodat jy almal wat
besluitloos is, kan boei, hul
gedagtes te verlig en enige
probleme wat hulle het aan te
spreek.

WENK #3

Wanneer die aanbieding nie volgens plan verloop nie.

Om voor mense te praat is 'n lewendige gebeurtenis wat beteken dat enigiets kan gebeur terwyl jy op die verhoog is.

Wat doen jy as dinge nie volgend plan verloop nie?

Dit is een van die grootste vrese wat die meeste sprekers het as hulle voor 'n gehoor staan. Dit kan ook een van die grootste voordele inhou.

Die antwoord is om voorbereid te wees op die onverwagte. Ek

weet dit klink vreemd, maar
dit is belangrik om te leer
hoe jy ongelukke en
onderbrekings moet hanteer,
sodat jy die gesprek kan laat
aanhou vloei, selfs as dinge
verkeerd loop. Probeer om
vooruit te dink terwyl jy jou
toespraak beplan.

Vrae wat jy jouself kan afvra
terwyl jy voorberei vir die
geleentheid:

- Wat sal jy doen as iets
onverwags gebeur?
- Wat sal jy doen as jou
skyfies deurmekaar raak?

- Wat as jou mikrofoon ophou werk?
- Hoe sal jy weer op dreef kom en die aandag van jou gehoor hou?
- Hoe sal jy 'n uitjouer hanteer?

Selfs die vrae of besware van die gehoor kan jou aanbieding verongeluk as jy nie daarop voorbereid is nie.

Die een oomblik is dinge deurmekaar, jou tong knoop en die hele praatjie gaan in die drein af terwyl jy probeer sterk staan. Dit is nie 'n goeie gevoel nie.

Die beste ding wat jy kan doen
om dit te vermy, is om vooruit
te beplan.

As jy van plan is om jou
toespraak as 'n toespraak aan
te bied en nie as 'n
bespreking nie en iemand
onderbreek jou, is die eerste
ding om die persoon wat iets
vra te erken en om die gehoor
te verseker dat jy die
situasie kan hanteer.

Jou gehoor is daar met die
veronderstelling dat jy in
beheer is van die situasie en
dat dit belangrik is dat jy
die beheer behou.

Doen dus jou bes om die
oproerige toeskouer aan te

spreek op 'n manier wat die
gehoor op jou fokus en nie op
die oproerige persoon nie.

As iemand uiters moeilik is en
duidelik die hele aanbieding
wil verongeluk, moet die
organiseerders optree en die
persoon verwyder. Maar baie
keer kan die onderbreking 'n
logiese en beleefde vraag wees
of die persoon soek meer
duidelikheid in die oomblik.

Die kans is groot dat as een
persoon 'n vraag vra, vier of
vyf ander in die gehoor
dieselfde vraag gehad het,
maar nie die moed gehad het om
jou te onderbreek nie.

Soms is die ontwrigting dalk
nie eens verbaal nie. Dit kan
'n hand in die lug of 'n
gesigsuitdrukking wees wat
duidelik die behoefte het om
met jou te kommunikeer.

Hoe kalmer jy kan bly en die
vraag kan erken en dit
beantwoord of daarvan weglei,
hoe meer vertrouwe sal die
gehoor in jou hê.

Dikwels kan die vraag maklik
beantwoord word sonder om jou
van die spoor af te gooi.

'n Goeie wenk is om iets te sê
soos; "Dit is 'n uitstekende
vraag wat hier op my

aantekeninge staan" of "ek sal
dit binnekort beantwoord".

As jy dit doen, kry die person
wat die vraag stel en die
gehoor 'n positiewe reaksie.

Jy kan voortgaan met jou
toespraak en seker maak dat jy
die vraag antwoord soos belowe
voordat jy die aanbieding
afsluit.

Om 'n gevoel van beheer en
kalmte te handhaaf deur na te
dink hoe jy die onverwagse sal
hanteer voordat jy op die
verhoog stap, sal tot jou
voordeel strek en die
aanbieding sal 'n groter
sukses wees.

WENK #4

Hoe om stories te gebruik om
jou aanbieding te verbeter.

Wanneer 'n spreker 'n gehoor
verloor, is dit vir die
spreker 'n raaisel. Maar vir
die gehoor is dit nie 'n
raaisel nie. Die eenvoudige
feit is dat baie sprekers baie
tyd daaraan bestee om feite en
teorieë te stel.

Die meeste mense het die
probleem "om te lank op iets
te fokus sonder om verveeld te
raak."

Om dit te vermy, sal 'n goeie
spreker stories en
illustrasies gebruik om die

aandag van die gehoor te hou.

Dit is 'n basiese vorm van kommunikasie wat al eeue lank gebruik word.

Trouens, van die briljantste sprekers ter wêreld sal jou vertel dat as 'n spreker nie sy idees met verhale en illustrasies kan uitdruk nie, dan sal hy nie 'n kans op die verhoog staan nie.

Die wetenskap vertel ons dat die mens se verstand minstens tien keer vinniger kan dink as wat hy kan hoor.

Dit beteken dat wanneer 'n spreker vir 90% van die tyd met 'n groep praat, hy die tyd gebruik om hul gedagtes te

laat dwaal. As jy hulle 'n goeie storie gee om na te luister, sal die besonderhede van die verhaal daardie oortollige breinkrag van die gehoor iets gee om te doen.

Deur met 'n lughartige verhaal te begin, vang jy die gedagtes van die gehoor vinnig vas. Die beste soort openingsverhaal is 'n snaakse storie of gebeurtenis, veral as dit iets is waarmee hulle persoonlik kan identifiseer.

Hierdie metode is 'n wonderlike manier om jou praatjies op 'n goeie punt af te skop, want dit verbind jou met die gehoor en skep byna 'n onmiddellike band.

Daar is twee basiese kriteria om 'n openingsverhaal saam te stel.

Kies eers 'n verhaal wat verband hou met die probleem wat jy probeer oplos.

Jy wil die verhaal gebruik om die gehoor van die verhaal na die hoofdoel van die aanbieding te lei.

Gebruik tweedens illustrasies wat die verhaal verbeter. Vra jouself af: Waaraan wil jy hê moet hulle dink terwyl hulle na jou aanbieding kyk of luister?

Die illustrasies moet die
gehoor se aandag vasvang,
hulle van die dryfkrag red en
hulle saggies weer na die
praatjie terugbring.

Onthou jy wil jou gehoor se
gedagtes besig hou en die
fokus moet op jou wees en dit
wat jy sê.

Enige ervare spreker sien
vinnig wanneer die gehoor
belangstelling begin verloor.
Hulle oë begin dwaal, hulle
sal belangstelling in iets
anders toon, soos om op hul
notaboek te krabbel of op hul
selfone te speel.

Erger nog, hulle koppe sal
knik soos hulle aan die slaap

raak. Sodra jy dit sien
gebeur, weet jy dat jy te veel
tyd aan feite en syfers
spandeer het. In oomblikke
soos hierdie moet jy meer
stories en illustrasies
gebruik of jy kan bietjie
humor inwerk.

WENK #5

Hoe om selfversekerd voor te
kom op die verhoog.

Gedurende 'n aanbieding,
spreek jou liggaamstaal en die
manier waarop jy jouself dra
voor die gehoor, net soveel
soos jou woorde.

Om selfversekerd voor te kom,
moet jy nie senuweeagtig lyk
nie. Jy het totale beheer oor
jou liggaam, gesig en hande.
Gebruik jou liggaam om te
praat terwyl jy praat.

Een ding wat ek opmerk by
minder ervare sprekers, is dat
hulle na hul aantekeninge kyk

terwyl hulle praat en nie na
die gehoor nie.

Onthou, jy moet 'n toespraak
lewer en nie 'n voorlesing
nie. Die gehoor wil "van jou
hoor" en nie hoe jy hardop
lees nie.

As dit die enigste waarde van
'n aanbieding was, kon mens
die toespraak as 'n leesstuk
uitgedeel en die gehoor self
laat lees het.

Jy hoef glad nie voor mense op
te staan nie. Maar ons weet
dat dit nie naastenby so
effektief is soos om voor 'n
gehoor te staan en te praat
nie, veral nie as jy 'n

besigheid, produk of diens wil
bevorder nie.

Waar moet jy dus fokus/kyk as
jy na die gehoor kyk?

Baie sprekers kyk na 'n plek
agter in die kamer, want as
hulle na die gesigte kyk, raak
hulle senuweeagtig.

Dit is beter as om die heeltyd
na jou notas te kyk.

Om mee te begin: projeksie is
'n groot deel van die oordra
van jou boodskap en selfs
wanneer jy 'n mikrofoon
gebruik, sal jou stem
duideliker wees en verder
projekteer as jy voor jou kyk

en praat met die gehoor, in
plaas van om af te kyk.

Nog 'n goeie manier om die
gehoor se aandag te behou, is
om oogkontak te maak.

Jy moet jou oë van een persoon
na die volgende skuif en direk
met hulle praat.

Dit help om 'n konneksie te
skep wat tot jou voordeel sal
wees, veral wanneer jy iets
verkoop.

Al is die aanbieding nie
noodwendig 'n verkoopsituasie
nie, sal oogkontak jou help om
die boodskap oor te dra. Dit
laat die gehoor na jou kyk en
hulle hou jou aandagtig dop,

dalk praat jy volgende met
hulle?

Moenie te lank by een persoon
vertoef nie. Jy wil nie staar
nie.

Sodra jy vaardiger is om
oogkontak te gebruik terwyl jy
met die gehoor praat, sal jy
geen probleem hê om beheer oor
die vertrek te neem en te hou
nie.

Wanneer jy meer selfversekerd
moet wees op die verhoog, is
dit belangrik om die gehoor
altyd in gedagte te hou.

Dink aan die volgende vrae tydens jou voorbereiding:

- Waarom kom hulle om jou te hoor praat?
- Wat wil die gehoor weet?
 - Wat sal die gehoor inspireer om aandagtig te luister na wat jy te sê het?

Hou dit in gedagte terwyl jy jou toespraak voorberei. Dit sal dinge makliker maak om hulle aandag te hou wanneer jy met hulle praat.

NB!! Oefen soveel as moontlik voordat jy die verhoog betree.

Maak seker dat jou
tydsberekening reg is met die
tyd wat jy het om te praat.
Merk die plekke op jou notas
waar jy weet die toon of spoed
van jou spraak moet verander
om 'n impak op die gehoor te
skep.

Oefen voor vriende of familie
sodat jy kan terugvoering kry.

Jy kan jouself ook opneem met
jou selfoon op video, sodat jy
kan kyk en luister na enige
areas wat verbeter kan word.

Hoe meer jy oefen, hoe beter
sal jou selfvertroue wees
terwyl jy op die verhoog is.

Laastens, dink aan die
inleiding van jou toespraak.

Die eerste drie minute op die
verhoog is van kritieke
belang, let dus op die manier
waarop jy instap: vol
selfvertroue en kalmte. Moenie
haastig wees nie, selfs al is
jy laat of op 'n streng
skedule.

Doen alles stadig en hou jou
doel ingedagte.

Dit sal jou help om beheer oor
die vertrek te neem terwyl jy
op die verhoog besig is en die
feit dat jou selfvertroue jou
tot op die einde sal dra.

AFSLUITING EN UITNODIGING

Daar is soveel konsepte en maniere wat jy kan leer.

Ons het net die basiese beginsels aangeraak.

Stel jy belang om meer te leer hoe om met gemak voor 'n gehoor te praat?

Kontak my vir verdere onderig:



HAUPT FELDTMANN
076 199 4199

MORE THAN 20 YEARS INDUSTRY EXPERIENCE

- Promotions & Sales - Hospitality Industry
- Health & Safety - Explosives Mining Industry
- Corporate Development Trust - Entrepreneurship & Business
- Public Speaker Trainer



UNIVERSITEIT VAN PRETORIA
UNIVERSITY OF PRETORIA
YUNIBESITHI YA PRETORIA



PRO
DRIP LOUNGE



Centurion Christian School
Quality Christian Education Since 1991



KOST
EFFORTLESS . EFFICIENT



Ritmia
GEMEENTE