

# Overgangszinnen in een Powerpointpresentatie

Bas Andeweg & Corrie de Haan

*Om luisteraars aandachtig te houden is het verstandig ervoor te zorgen dat zij de lijn van het verhaal kunnen volgen. Een spreker lijkt er dan ook goed aan te doen om relaties tussen informatieve eenheden expliciet te maken en aan te geven wanneer er een volgend punt komt. In dit onderzoek is nagegaan of er een empirische basis is te vinden voor het advies om overgangen tussen dia's expliciet te maken. Een 13-minuten presentatie werd in drie varianten ontworpen. De presentaties verschilden in de aanwezigheid van expliciete overgangszinnen tussen dia's en het moment van uitspreken ervan. De presentaties werden op video opgenomen en met een Powerpointpresentatie gecombineerd. Het experiment suggereert dat het toevoegen van expliciete overgangszinnen bij dia's in een presentatie niet zozeer de retentie van de luisteraar beïnvloedt als wel de beleving van de presentatie en dat de timing van die overgangszinnen daarbij belangrijk is.*

## 1 Inleiding

Veronderstel u moet een presentatie van een van uw studenten beoordelen:

*Student J.: absorptiekoeling berust op dit apparaat (hij kijkt opzij naar het projectiescherm). Het is een nogal ingewikkeld apparaat. Het bestaat uit drie delen (mompelt, wijst naar scherm) die komen zo aan bod eh. In het apparaat zitten water aan de onderkant, eh ehm ammonia zowel opgelost in het water, bovenin vloeibaar en gasvormig in de evaporator en waterstofgas om als drukverlager te dienen (klikt op muis, kijkt even naar laptopscherm voor zich; wendt zich om naar het scherm). Het proces begint rechtsonder bij de verwarmmer ...[presentatie 26 februari 2008]*

Het houden van een presentatie is geen sinecure. Niet alleen moet de spreker de stof goed beheersen, maar ook moet de ondersteuning – tegenwoordig altijd een serie Powerpointdia's – in orde zijn. Student J. staat nog in het begin van zijn presentatieloopbaan. Dat is duidelijk. Zijn publieksanalyse is bijvoorbeeld nog niet echt goed doordacht (zijn uitleg is voor niet-ingewijden cryptisch en voor wel ingewijden overbodig). Interessant is hoe hij van zijn ene dia (blijkbaar een afbeelding van een apparaat) overstapt naar een dia met een afbeelding waarin het proces is weergegeven: hij klikt op de muis, leest of kijkt naar de dia en vervolgt het verhaal terwijl hij zich wendt naar het scherm achter zich.

Naast het verlies van J's oogcontact met de zaal, is het van belang de onaangekondigde overgang van apparaatbeschrijving naar procesbeschrijving op te merken. Een overgangszin zou de luisteraars hebben geattendeerd op het feit dat er nu een ander aspect aan de orde komt (bijv. *hoe verloopt nu het koelingsproces?; Nu eerst het proces van koeling; Ik wil ingaan op het koelingsproces en op ...*).

De overgang was voor iedereen natuurlijk wel *zichtbaar*. Immers, er werd een nieuwe dia getoond, de spreker maakte allerlei bewegingen (J. reikt naar de muis met zijn arm; kijkt naar laptopscherm, wendt zich af naar projectiescherm). Verder

pauzeerde J. zichtbaar even, voor hij startte met het nieuwe (sub)onderwerp. Er zijn tekenen te over die duidelijk maken dat een nieuw presentatiesegment start. Het lijkt daarom de vraag of zo'n aankondigende overgangszin eigenlijk wel nodig is?

Het doel van het onderhavige onderzoek is om na te gaan of er een empirische basis is te vinden voor het advies om overgangen tussen dia's expliciet te maken. In paragraaf 2 wordt beschreven wat de klassieke retorici en de hedendaagse adviseurs vinden van hoe een spreker zijn luisteraars mee dient te nemen van onderdeel naar onderdeel van zijn of haar presentatie. Experimentele ondersteuning voor die opvatting lijkt slechts zijdelings aanwezig (paragraaf 2.2). In paragraaf 3 beschrijven we daarom eerst een onderzoeksopzet om na te gaan of overgangszinnen werkzaam zijn in een presentatie (paragraaf 3); de resultaten (paragraaf 4) en de slotoverwegingen (paragraaf 5) ronden het artikel af.

## 2 Goed presenteren

Hoe een spreker overgaat van een (deel)onderwerp naar het volgende heeft de aandacht van verschillende adviseurs. Zo vindt Korswagen (1993, p. 116): "Overgangszinnen zijn bijzonder verhelderend en benadrukken uiterst functioneel de verbanden tussen de onderdelen waaruit het betoog is opgebouwd." Steehouder (1999, p. 403) noteert: "Overgangspassages zijn belangrijk voor uw publiek om de grote lijn vast te houden."

Osborn en Osborn (1997) stellen dat overgangszinnen (transitions) 'signposts' zijn die de luisteraars helpen de algehele lijn te zien van een verhaal: "transitions bridge ideas and aid understanding" (p. 91). Ook Alley (2003) vindt het gebruik van overgangen van centraal belang in een goede presentatie. Hij maakt onderscheid tussen de overgangen van inleiding naar kern presentatie (de klassieke partitio), de overgang van kern naar slot en de overgangen tussen de deelonderwerpen in de kern van de presentatie. Het idee is dat overgangszinnen helpen om de informatie in de presentatie te verwerken.

Een goede overgangszin bestaat volgens Korswagen uit twee delen: een samenvatting van wat gezegd is en vervolgens daarmee gecombineerd een vooruitblik van wat er te verwachten is. Bijvoorbeeld: "*Tot zover de situatie in Nederland. We hebben gezien ... Laten we nu eens over de grenzen kijken en vooral naar de stand van zaken in West-Duitsland, België en Frankrijk.*" Steehouder e.a. (1999, p. 403) benadrukken dat de spreker hiervoor een 'goede formulering' dient te kiezen, daarna "volgt de rest meestal weer vanzelf".

Tabel 1 Overgangszinnen en –signalen volgens Osborn & Osborn (1997, p. 217)

Signaleert:	Voorbeeld
Temporele overgang	tot nog toe; nu; sinds; later.
Toevoeging, aanvulling	daarbij; verder; ook.
Vergelijking	vergeken met; beide;; net als, evenzo.
Contrast	maar; toch; in tegenstelling tot.
Oorzaak – gevolgrelatie	daardoor; dus.
Sequentiële ordening	ten eerste; ten tweede; ten slotte.
Ruimtelijke ordening	vlakbij; verderop; ginds.
Uitleg	bijvoorbeeld; anders gezegd.
Belang benadrukking	vooral; een belangrijk punt is.
Eind presentatie	ten slotte; concluderend; samenvattend.

Overgangszinnen en overgangssignalen zijn er in soorten. Osborn en Osborn onderscheiden bijvoorbeeld 10 categorieën (Tabel 1). De onderverdeling lijkt een losse verzameling te zijn, zonder een vast criterium om de categorieën van elkaar te scheiden. Alley (2003, p. 88) stelt dat overgangen niet alleen door verbale signalen kunnen worden aangegeven. Ook door bewegingen (lopen naar lessenaar, wijzen) en door het gebruik van pauzes zijn overgangen te expliciteren. Hager en Scheiber (1997, p. 73) suggereren dat het herhalen van kernwoorden ook effectief kan zijn om een overgang van een deelonderwerp naar een nieuw deelonderwerp aan te geven.

In een pilotonderzoek schetsen Anthony, Orr en Yamazaki (2006) dat sprekers in de praktijk maar weinig lijken te doen om overgangen expliciet te maken. Hoewel het onderzoek eigenlijk te klein is om er conclusies aan te verbinden zijn de beschrijvingen van Anthony e.a. wel heel herkenbaar voor een gemiddeld conferentieganger: sprekers die gewoon doorspreken als ze naar een nieuwe dia gaan, of er slechts even naar knikken en alleen *dus* of *en ook eh ...* zeggen bij een overgang naar een nieuw deelonderwerp. Expliciete overgangszinnen blijken niet of nauwelijks voor te komen.

## 2.1 Van de ene dia naar de ander

Powerpoint dia's markeren gebruikelijk de verschillende inhoudelijke onderdelen van een presentatie. Het gebruik van Powerpoint lijkt de hedendaagse wijze van presenteren sterk beïnvloed te hebben. Adviesboeken bevatten daarom altijd wel een of meerdere hoofdstukken over Powerpoint. De empirische basis van de adviezen ontbreekt meestal en het incidentele onderzoek vormt niet steeds een bevestiging van de beschreven adviezen (verg. Blokzijl & Andeweg, 2005).

Over hoe de spreker moet omgaan met de dia's wordt weinig geschreven. De nog meest genoemde adviezen betreffen:

- *kijk naar de luisteraars – niet naar het projectiescherm.* Het advies om continu oogcontact met de luisteraars te houden (een typisch westers advies) lijkt sterk te worden beïnvloed door het werken met een projectiescherm.
- *lees de dia's niet hardop voor.* Sommige adviseurs noemen dit de 'kiss of death' (Delwiche & Ananthanarayanan, 2004). Volgens het onderzoek van Paradi (2003) staat het voorlezen van dia's op de eerste plaats van de ergernissen van luisteraars. De handelwijze suggereert dat de aantekeningen van de spreker niet op zijn of haar lessenaar liggen, maar voor iedereen zichtbaar worden geprojecteerd.

Incidenteel gaat een schrijver in op hoe een spreker van de ene dia naar de andere moet gaan. Kerr (2001) maakt een punt van het simultaan uitspreken van tekst en het doorklikken naar een nieuwe dia "One of the biggest traps I see my clients get into is when they throw a slide up on the wall during their show and rather than pause for a moment to allow the audience to take that message in, (we call that pause a 'beat'), they just talk right over it" (p. 48). Ze adviseert een moment te wachten zodat de luisteraars de tijd krijgen om het nieuwe visuele aanbod te verwerken. Haar advies is in een meer ongenueanceerde vorm terug te vinden in een veel vaker geciteerde artikel op Microsoft.com door Jeff Wuorio (2004): "a well-orchestrated Powerpoint program brings up a new slide, gives the audience a chance to read and digest it, then follows up with remarks that broaden and amplify what's on the screen". Eerst klikken dus en vervolgens erover praten, is het advies.

## 2.2 Waarom zouden expliciete overgangen werken?

In klassiek retorische tijden waren overgangszinnen vooral bedoeld om de aandacht van de luisteraar op te frissen. Een overgangszin als: “u hebt gehoord wat er aan de zaak vooraf ging; verneem nu wat daarna kwam” (IV.2.50) zou volgens Quintilianus de weggedwaalde geest van de luisteraar weer op de juiste weg brengen. Het idee was dat de luisteraar blij zou zijn dat een deel van het verhaal afgesloten was en dat er nu met frisse moed een nieuw deel besproken zou worden. Ook Cicero vindt het om die reden belangrijk om de luisteraar ervan op de hoogte stellen dat er een overgang naar een nieuw deel van de presentatie gemaakt wordt (*De Inventione*, XXXVI).

Tegenwoordig lijken de motieven om overgangszinnen te gebruiken vooral verband te houden met het proces van informatieverwerking. Sanders (2001) beschrijft bijvoorbeeld dat bij het lezen van teksten er sprake is van een soort beïnvloeding van het verwerkingsproces als een tekst wel of niet bepaalde signaalwoorden bevat. Van een verbetering van het herinneren van de inhoud van de tekst is overigens niet altijd sprake (Sanders, 2001). Onderzoek naar de effecten van overgangssignalen- en -zinnen vindt vaak plaats bij kleinere teksten (enkele zinnen). Het is dan ook niet duidelijk of dat type onderzoek ook verklaart wat zich bij het verwerken van langere, mondelinge teksten (zoals bij presentaties in een lesomgeving) voordoet.

Chaudron en Richards onderscheiden twee soorten signalen: micro-markers en macro-markers in een van de eerste experimentele onderzoeken naar het gebruik van overgangszinnen en -signalen bij mondelinge presentaties. Micro-markers zijn kleinere signalen – meestal losse woorden – die de relatie tussen zinnen aangeven of pauzes opvullen in de spreektekst (bv. *dus, toch, ja en*). Macro-markers geven de overgang aan tussen hele tekstsegmenten (bv. *vandaag zal ik het hebben over; er zijn drie zaken van belang; afsluitend zou ik willen zeggen*). Macro-markers zijn een vorm van metataal: ze instrueren de luisteraar hoe deze de daarop volgende tekststroom moet begrijpen. Chaudron en Richards tonen in hun experiment aan dat macro-markers beter in staat zijn de luisteraars te helpen de tekst te herinneren dan micro-markers. Ze veronderstellen dat macro-markers de luisteraar helpen een goed representatieschema te maken van grote gedeelten van de presentatie.

Het onderzoek van Chaudron en Richards heeft in de daaropvolgende decennia navolging gevonden met name op het terrein van tweede-taalverwerving. Onderzoek van Flowerdew en Tauroza (1995) en van Jung (2006) maakt de werkzaamheid van overgangssignalen en -zinnen aannemelijk. In een recenter onderzoeksartikel stelt Jung (2006, p. 1928): “When these markers are missing, listeners experience difficulty understanding the message, and communication problems ensue”.

In een recent verschenen artikel benoemt Fraser dergelijke overgangssignalen en -zinnen (Fraser, 2009) als *Topic Reorientation Markers* – hieronder vallen dan zinnen als *wel, terugkerend naar wat ik eerder zei, voor ik het vergeet, tussen haakjes*. Hij stelt dat er vier verschillende klassen (zonder al te veel overlap) zijn van dergelijke markers: markers die bedoeld zijn om een nieuw onderwerp aan te kondigen; markers die gebruikt worden om terug te keren naar een eerder onderwerp; markers die aangeven dat er een aanvulling of continuering van het onderwerp volgt en markers die een overgang naar een zijdelings uitweiding signaleren. In aanvulling op deze onderverdeling onderscheidt hij nog ‘aandacht markers’ die een interactie met de luisteraar suggereren.

Wat bovenstaand onderzoek laat zien is dat het gebruik van overgangszinnen sturend werkt voor de luisteraar. Deze markers hebben invloed op hoe informatie

wordt verwerkt. Het lijkt daarmee een must om in een presentatie overgangszinnen te gebruiken. De vraag die rijst is of we kunnen onderzoeken wat het precieze effect is van het gebruik van overgangszinnen en of het verschil maakt of deze zinnen voor of na het tonen van nieuwe informatie op een Powerpointdia wordt uitgesproken. Dergelijk onderzoek ontbreekt nog.

### 3 Opzet onderzoek

Wat is het effect van het gebruik van overgangszinnen? In hoeverre beïnvloedt het gebruik van overgangszinnen de opvattingen van de luisteraar over de samenhang van de presentatie, de inhoud van de presentatie en het ethos van de spreker? En in hoeverre is het moment waarop de zinnen worden uitgesproken van belang? Om dit te onderzoeken hebben we een presentatie ontworpen in drie varianten. In variant 1 ontbreken overgangszinnen. De spreker klikt door naar de volgende dia en vervolgt zijn inhoudelijke verhaal. In variant 2 en 3 zijn wel overgangszinnen aanwezig. De varianten verschillen van elkaar in het moment waarop de overgangszin wordt uitgesproken. In variant 2 wordt eerst de overgangszin uitgesproken en daarna pas de volgende dia vertoond, in variant 3 klikt de spreker eerst door naar de volgende dia en spreekt dan pas de overgangszin uit.

#### 3.1 Overgangszinnen in een presentatie

We schreven een presentatie die ging over *Communicatie en gedragsbeïnvloeding*. In de ca. 13 minuten (1770 woorden; excl. overgangszinnen) durende presentatie werd een aantal technieken gepresenteerd om gepland en geautomatiseerd gedrag te beïnvloeden met communicatietechnieken (gebaseerd op: Pol, Swankhuisen & Fennis 2002). In de presentatie werden 20 dia's (excl. een titeldia) gebruikt: dit leverde 19 overgangen op. Tabel 2 geeft een overzicht van de overgangszinnen die in de ene conditie wel en in de andere niet werden uitgesproken.

De overgangszinnen zijn globaal in drie typen te verdelen, waarbij we grofweg de indeling van Fraser's *Topic reorientation Markers* volgen (Norrick, 2008):

- *Verdeling* (6 zinnen). Deze overgangszinnen maken de luisteraar er op attent dat er een nieuwe serie samenhangende onderwerpen volgt.
- *Volgende* (8 zinnen). Deze overgangszinnen geven aan waar de spreker is in een eerder aangekondigde verdeling in de presentatie. Eén overgangszin kan geïnterpreteerd worden als een speciaal geval: aankondiging van het laatste deel van de presentatie
- *Vragen* (5 zinnen). Deze overgangszinnen richten de aandacht van de luisteraars op een aspect van het te behandelen deelonderwerp. In de terminologie van Fraser zou het een 'attention marker' genoemd kunnen worden.

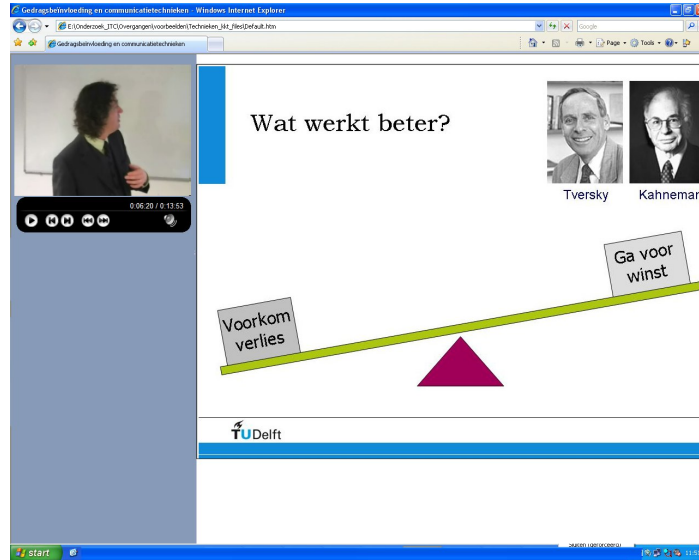
De indeling speelt geen verdere expliciete rol in het experiment, maar laat wel zien wat de functie van de overgangszinnen is. De zinnen bevatten niet of nauwelijks inhoudelijke informatie, maar richten alle de aandacht op de samenhang van de presentatie. Hiermee sluit de opzet van het experiment aan bij de visie van de adviseurs dat overgangszinnen van belang zijn voor informatieverwerking.

Tabel 2 Onderverdeling van expliciete overgangszinnen in presentatie

Overgangszinnen	Soort
1. Daarbij zullen de volgende punten aan de orde komen	Verdeling
2. Allereerst, wat is communicatie nu eigenlijk?	Volgende
3. Het kernpunt hierbij is het volgende.	Volgende
4. Wat wil je dan veranderen?	Vraag
5. Om gedrag te kunnen veranderen moeten we dus eerst weten wat voor soort gedrag we het eigenlijk hebben.	Vraag
6. Over deze soorten gedrag zijn verschillende opvattingen	Verdeling
7. Hoe groot is het onderscheid tussen gepland en geautomatiseerd gedrag nu eigenlijk?	Vraag
8. Zijn deze soorten gedrag te beïnvloeden?	Vraag
9. Laten we beginnen met drie technieken om gepland gedrag te beïnvloeden.	Verdeling
10. Wat is effectiever?	Vraag
11. En dan nu een tweede techniek om bewust gedrag te beïnvloeden.	Volgende
12. En dan nu een laatste techniek om bewust gedrag te beïnvloeden.	Volgende
13. Er zijn drie typen methoden om dat te doen.	Verdeling
14. Eerst een van de technieken voor het doorbreken van bestaand gedrag.	Volgende
15. Ik noem twee technieken.	Verdeling
16. Een tweede techniek bij subtiele beïnvloeding is de volgende.	Volgende
17. Een laatste methode om automatisch gedrag te beïnvloeden gaat als volgt.	Volgende
18. Er zijn ook andere mogelijkheden.	Verdeling
19. Ik ga afronden.	Volgende

### 3.2 De presentatieweergave

De presentatie werd door een ervaren spreker (docent aan de Technische Universiteit Delft) in een zaal zonder toeschouwers gepresenteerd. De opname werd achteraf digitaal gecombineerd met de Powerpointpresentatie. Hierbij werd gebruik gemaakt van het (gratis) programma *Producer for Powerpoint 2007*. Figuur 1 geeft een scene weer uit de presentatie zoals getoond aan het publiek via een videoprojectieapparaat (beamer). In de figuur is het moment te zien vlak *nadat* de spreker een overgang maakt naar een nieuwe dia.




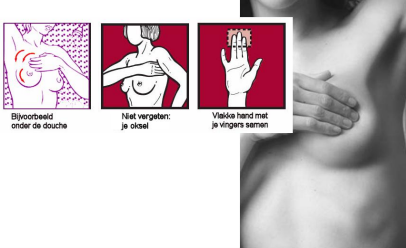

Figuur 1 Scène uit presentatie (direct na een dia-overgang)

### 3.3 Plaats van de overgangszinnen

In het experiment worden twee hoofdcondities onderscheiden: de spreker gebruikt wel of niet een expliciete overgangszin bij de overgang naar een nieuwe dia. Het moment van uitspreken is tenslotte ook gevarieerd. Wuorio (2001) suggereert immers dat de spreker het er het handigst aan doet om eerst de dia te tonen, even te wachten en er vervolgens over te praten. Dat advies laat evenwel interpretatieruimte over wanneer de overgangszin zelf uitgesproken moet worden. Spreken over de dia pas nadat de dia getoond is, suggereert dat de spreker de dia gebruikt als geheugensteun. De dia lijkt daarmee te bepalen waarover de spreker zal spreken. Een dergelijke handelwijze leidt waarschijnlijk gemakkelijk tot het oplezen van (delen van) de dia, een handelwijze die door veel luisteraars wordt bekritiseerd (Paradi, 2003).

Tabel 3 Plaats van overgangszinnen [voorbeeld]

	Overgangszin [12]
<p>Beïnvloeden gepland gedrag (3) Volgorde van argumenten</p> <p>The diagram shows two columns of the word "Argument" stacked vertically. The left column is indicated by an arrow labeled "Sterkste eerst" (Strongest first). The right column is indicated by an arrow labeled "Sterkste laatst" (Strongest last).</p>	<p>En dan nu een laatste techniek om bewust gedrag te beïnvloeden.</p> <p><b>[klik – conditie A]</b> De volgorde van de argumenten. Moet je eerst je sterkste argumenten noemen, of kun je die beter bewaren voor je slot? Onderzoek geeft aan dat ... [...] Toch is het wel mogelijk om automatisch gedrag te beïnvloeden.</p> <p><b>[klik – conditie B]</b></p>

<p>Overgangszin [13]</p>	<p>Er zijn drie typen methoden om dat te doen</p>
<p><b>Beïnvloeden automatisch gedrag</b></p> <p>Drie typen methoden:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Het doorbreken van bestaand gedrag</li> <li>2) Het subtiel beïnvloeden van de betrokkenen</li> <li>3) Het vervangen van oude mechanismen door nieuwe</li> </ol> <p></p>	<p><b>[klik – conditie A]</b>                  ten eerste het doorbreken van bestaand automatisch gedrag. En dan gaat het over technieken als afleren, zelfreguleren, het nadenken over implementatie, en de sociale netwerkmethod. Ten tweede ...                  [...] Ik ga op elke methode kort in.  <b>[klik – conditie B]</b></p>
<p>Overgangszin [14]</p>	<p>Eerst een van de technieken voor het doorbreken van bestaand gedrag.</p>
<p><b>Zelfregulatie</b></p>  <p></p>	<p><b>[klik – conditie A]</b>                  De zelfregulatietechniek. Die werkt als volgt: als je iemand laat nadenken over de manier waarop hij nieuw gedrag in de praktijk gaat brengen is de kans beduidend groter dat ...                  [...] Om automatisch gedrag te veranderen of te sturen kan ook gebruik gemaakt worden van subtiele beïnvloeding.  <b>[klik – conditie B]</b></p>
<p>Overgangszin [15]</p>	<p>Ik noem twee technieken.</p>

In Tabel 3 wordt een voorbeeld gegeven van de plaats van de overgangszinnen. De conditie waar de overgangszin ná het klikken naar de nieuwe dia wordt uitgesproken, wordt aangegeven met [klik-conditie A]. De andere conditie [klik-conditie B] toont de spreker eerst de dia en spreekt vervolgens de overgangszin uit. In alle gevallen, dus ook als er geen overgangszin wordt uitgesproken, kijkt de spreker direct na het klikken even kort naar het projectiescherm (zie voorbeeld in figuur 1).

### 3.4 Afhankelijke variabelen

Om na te gaan of expliciete overgangszinnen invloed hadden op de luisteraars werden enkele meetinstrumenten ingezet. Om na te gaan of de luisteraars meer zouden onthouden van de presentatie werd een multiple-choice vragenlijst gebruikt. De vragenlijst bestond uit dertig 4-keuze items. Om na te gaan of de houding van de luisteraars ten opzichte van de presentatie en ten opzichte van de spreker beïnvloed werd door de overgangszinnen werd een stellingenlijst vergezeld van een 5-puntsschaal (5 = heel erg mee eens --- 1 = geheel mee oneens). De stellingen konden worden gegroepeerd in drie factoren (zie Tabel 4). Tussen de verschillende stelling binnen één factor bestond voldoende samenhang (Cronbach's  $\alpha > .75$ ).



Tabel 4 *Opvattingen over presentatie en spreker*

Samenhang goed ( $\alpha=.77$ )	De spreker maakte de samenhang van het verhaal telkens duidelijk. De spreker gaf voortdurend aan waar hij was in zijn verhaal. Gedurende de presentatie was de opbouw van het verhaal duidelijk. De presentatie was gestructureerd.
Interessante inhoud ( $\alpha = .85$ )	Het presentatie over <i>Communicatie en gedragsbeïnvloeding</i> was boeiend. Het presentatie <i>Communicatie en gedragsbeïnvloeding</i> was saai. Het onderwerp <i>Communicatie en gedragsbeïnvloeding</i> is interessant. De presentatie maakt me nieuwsgierig naar meer informatie over het onderwerp <i>Communicatie en gedragsbeïnvloeding</i> .
Ethos ( $\alpha =.78$ )	De spreker is deskundig. De spreker lijkt betrouwbaar. De spreker is expert op het terrein van communicatie en gedragsbeïnvloeding. De spreker is geloofwaardig. De spreker is overtuigend. De spreker heeft zich goed voorbereid.

### 3.5 Opzet experiment

De drie presentaties werden getoond aan verschillende groepen eerstejaars studenten van de Technische Universiteit Delft ( $N_{\text{totaal}}=264$ ). Geen van de groepen had de spreker als docent (gehad). De studenten werd verteld dat de presentatie een deel was van een experimenteel onderwijsprogramma. Dit programma had tot doel het gewone practicumonderwijs te ondersteunen.

Tabel 5 *Verschillen tussen proefpersoongroepen*

Conditie	N	Voorkennis*		Interessant onderwerp*		College zinvol*	
		M	sd	M	sd	M	sd
geen overgang	78	2,91	0,825	3,63	0,982	3,23	0,896
overgang, klik	97	2,84	0,886	3,52	0,831	3,33	0,851
klik, overgang	89	2,69	0,820	3,45	0,826	3,27	0,836
Totaal	264	2,81	0,848	3,53	0,876	3,28	0,857

\* 5-puntschaal

Een vragenlijst (drie vragen; 5-puntsschaal) werd gebruikt om potentiële verschillen (in zelfingeschatte voorkennis, interesse in onderwerp en zinvolheid van de presentatie voor het normale onderwijs) tussen de groepen te signaleren. Een multivariate analyse van de gegevens in Tabel 5 maakt duidelijk dat de groepen niet verschilden ten aanzien van deze aspecten ( $F(6, 518)=0,903$ ;  $p=.492$ ).

## 4 Resultaten

Tabel 6 maakt duidelijk dat de luisteraars in de drie verschillende condities weinig van elkaar verschillen als gekeken wordt naar de resultaten op de mc-toets. Ook een univariate test tussen de *geen overgang*-conditie en de beide overige condities met overgangszinnen geeft aan dat de absolute verschillen niet significant zijn ( $F(2, 261)=0,561$ ;  $p=.572$ ).

Tabel 6 Resultaten mc-vragen (percentage vragen goed)

Conditie	Mean	Sd	N
geen overgang	62,02	11,844	78
overgang, klik	63,37	10,342	97
klik, overgang	63,73	10,646	89
Totaal	63,09	10,888	264

Wat vinden de luisteraars van de presentatie en de spreker? Tabel 7 geeft aan dat de luisteraars over het algemeen de samenhang van de presentatie redelijk tot goed beoordelen. Ook de deskundigheid van de spreker en de inhoud van de presentatie zelf worden positief beoordeeld. Over het algemeen verschillen de luisteraars in de drie condities niet van elkaar, met uitzondering van de beoordeling van de samenhang in de presentatie. Een multivariate analyse van de gegevens in Tabel 7 geeft aan dat er een effect is voor conditie ( $F(6, 496)=4,245$ ;  $p<.001$ ). Uit een nadere analyse blijkt dat bij de beoordeling van samenhang van de presentatie, de groepen van elkaar verschillen ( $F(2, 250)=11,751$ ;  $p<.001$ ). Een Tukey posttest maakt duidelijk dat de luisteraars in de *overgang-klik*-conditie de samenhang van de presentatie significant beter vinden dan de luisteraars in de beide overige condities.

Tabel 7 Houding ten opzichte van presentatie en spreker\*

	Conditie	Mean <sup>#</sup>	sd	N
Samenhang goed	geen overgang	3,38 <sup>a</sup>	0,616	74
	overgang, klik	3,78 <sup>b</sup>	0,616	94
	klik, overgang	3,42 <sup>a</sup>	0,594	85
	totaal	3,54	0,634	253
Deskundigheid spreker	geen overgang	3,70	0,486	74
	overgang, klik	3,76	0,518	94
	klik, overgang	3,63	0,537	85
	totaal	3,70	0,516	253
Interessante inhoud	geen overgang	3,40	0,761	74
	overgang, klik	3,40	0,807	94
	klik, overgang	3,26	0,786	85
	totaal	3,35	0,786	253

\* 5-puntsschaal; #: a/b - verschillende superscripten: significant verschil  $p<.001$

## 5 Conclusies

Het doel van dit onderzoek is om na te gaan of er een empirische basis is te vinden voor het advies om overgangen tussen dia's expliciet te maken. In een vergelijkend experiment is nagegaan of het wat uitmaakt of luisteraars in een presentatie wel of geen overgangszinnen krijgen aangeboden en of de timing van de transities van belang is.

De resultaten van het experiment geven aan dat het weinig lijkt uit te maken of een spreker wel of niet een expliciete overgangszin gebruikt om van dia naar dia te gaan. De luisteraars onthouden niet per se meer of minder van de presentatie; ze vin-

den de spreker niet meer of minder deskundig en ook vinden ze de presentatie inhoudelijk net zo interessant met als zonder het gebruik van overgangszinnen. Daar is echter niet alles mee gezegd.

Een spreker die *voorafgaand* aan het schakelen naar een nieuwe dia zijn of haar publiek voorbereid met een overgangszin zorgt ervoor dat de luisteraars de presentatie meer samenhangend vinden dan de spreker die geen overgangszin uitsprak of dat pas deed nadat hij of zij de dia aanklikte. Misschien dat een overgangszin de luisteraar voorbereid op wat er gaat komen en op die manier het luisteren zelf gemakkelijker maakt? Een verschil in retentie werd echter zoals gezegd niet gemeten.

Voor we overwegen om aan te bevelen dat een presentator voorafgaand aan een nieuwe dia een overgangszin dient uit te spreken, is het toch goed om nog eens precies te kijken naar wat er in het experiment is gebeurd. Kunnen we bijvoorbeeld met zekerheid zeggen dat in de ene conditie wel en in de andere conditie geen overgang werd aangegeven? Op basis van dit experiment kunnen we dat niet al te stellig zeggen. De presentatie die in het experiment gebruikt werd, voldeed aan de basiseisen die aan een presentatie gesteld kunnen worden: interessante stof, goed ondersteund met informatieve dia's, voorzien van regelmatige overzichten van wat er verteld zou worden en levendig gepresenteerd door een ervaren presentator. De overgangen in de presentatie moeten voor de luisteraar steeds duidelijk zijn geweest, ook al zijn we dat niet expliciet nagegaan. Immers, de overgangen tussen de (deel)onderwerpen werden aangegeven met een diawisseling, gedrag van de spreker (hij keek steeds even opzij naar de nieuwe dia) en ook inhoudelijk doordat de spreker regelmatig retorische middelen gebruikte als vragen en voorbeelden. Dit kan de reden zijn dat uit het experiment geen significante verschillen naar voren komen als het gaat om het wel of niet gebruiken van overgangen in een presentatie.

Onderzoek naar het gebruik van metalinguïstische elementen in teksten (tekst markers, pragmatische markers, discourse markers) suggereert overigens wel dat dergelijke signalen behoren tot het wezen van een tekst; de signalen lijken nodig voor de lezer of luisteraar om efficiënt een adequate representatie van de inhoud te kunnen maken (vergelijk Sanders & Spooren, 2001). Om het effect van die markers in een luistersituatie te onderzoeken zouden vervolggexperimenten nodig zijn door presentaties te maken *zonder* dergelijke overgangen; dat zou betekenen: geen Powerpointondersteuning en geen verbindende tekst tussen onderwerpen. Hierdoor zou de cohesie van de tekst drastisch verminderen. De setting waarin wij ons onderzoek hebben uitgevoerd – de onderwijspraktijk – is daar minder geschikt voor. Dergelijk onderzoek levert presentaties op die een docent moeilijk bewust in een serieuze lessituatie aan een student kan voorzetten.

Ingrijpen in een presentatie in beperktere zin is overigens wel mogelijk: het weglaten van de expliciete overgang naar het slot van een presentatie (zonder Powerpoint) toont bijvoorbeeld aan dat in ieder geval die laatste overgangszin invloed heeft op wat mensen onthouden van een presentatie (Andeweg, De Jong & Wackers, 2009).

Tot slot, de adviesliteratuur is tamelijk unaniem in het benadrukken van het belang van overgangszinnen in presentaties. Bij de vraag hoe een spreker zou moeten gaan van dia naar dia wordt echter weinig stil gestaan. Overgangen kunnen op allerlei manieren worden gemaakt en in de praktijk blijkt dat sprekers vaak kleine signalen geven om een overgang aan te geven: woorden, klikken naar een nieuwe dia of door een eenvoudig gebaar of beweging van het lichaam. Als een spreker expliciete overgangszinnen

gebruikt om een overgang naar een nieuwe dia aan te geven, dan blijkt de timing daarvan belangrijk. Het experiment in dit onderzoek geeft aan dat het wat uit maakt wanneer we onze hand uitstrekken naar de muis om de nieuwe dia op te roepen. Een spreker kan te snel zijn.

## Literatuur

- Alley, M. (2003). *The Craft of Scientific Presentations*. New York, NY: Springer.
- Andeweg, B., de Jong, J. & Wackers, M. (2009). 'Het einde is nabij.' *Het effect van slotaankondiging in toespraken op waardering en retentie*. In W. Spooren, M. Onrust & J. Sanders, *Studies in Taalbeheersing 3* (pp. 31-42). Assen: Van Gorcum.
- Anthony, L., Orr, Th. & Yamazaki, A.K. (2007). *Signaling Transitions in Oral Presentations: Language and Strategies*. Proceedings of the 2007 IEEE International Professional Communication Conference. Sept. 30-Oct.3. Seattle, US.
- Blokzijl, W., & Andeweg, B. (2005). The effects of text slide format and presentational quality on learning in college lectures. *Proceedings of the IEEE International Professional Communication Conference* (pp. 288-299). DOI 10.1109/IPCC.2005.1494188
- Chaudron, C. & Richards, J.C. (1986). The effect of discourse markers on the comprehension of lectures. *Applied Linguistics*, 7, 113-127.
- Cicero (1888). De Inventione. In *The Orations of Marcus Tullius Cicero*. Literally translated by C.D. Yonge. London: George Bell & Sons. Vol 4, published in 1888, pp. 241-380.  
Ook te vinden op [www.classicpersuasion.org/pw/cicero/dnindex.htm](http://www.classicpersuasion.org/pw/cicero/dnindex.htm), geraadpleegd op 10 oktober 2008.
- Delwiche, A. & Ananthanarayanan, V. (2004). *Pedagogical value of Powerpoint*. Presentation to Educause Southwest Regional Conference. Dallas. February 25. Geraadpleegd op 8 december 2008 op <http://net.educause.edu/ir/library/pdf/SWR0416.pdf>
- Flowerdew, J. & Tauroza, S. (1995). The effect of discourse markers on second language lecture comprehension. *Studies in Second Language Acquisition*, 17, 435-458.
- Fraser, B. (2009). Topic orientation markers. *Journal of Pragmatics*, 41, 892-898.
- Hager, P.J. & Scheiber, H.J. (1997). *Designing & Delivering Scientific, Technical, and Managerial Presentations*. New York, etc: John Wiley & Sons, Inc.
- Jung, E.H. (2003). The role of discourse signaling cues in second language listening comprehension. *The Modern Language Journal*, 87, 562-577.
- Jung, E.H. (2006). Misunderstanding of academic monologues by nonnative speakers of English. *Journal of Pragmatics*, 38, 1928-1942.
- Kerr, C. (2002) *Death by Powerpoint: How to Avoid Killing Your Presentation and Sucking the Life Out of Your Audience*. Z.pl.: ExecuProv Press.
- Laaken, M. van der & Laaken, B. van der (2007). *Presentation Techniques*. Bussum: Couthinho Publishers.
- Osborn, M. & Osborn, S. (1998) *Public Speaking*. 4e ed. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Paradi, D. (2005). *What Annoys Audiences About Powerpoint Presentations?* Geraadpleegd op 30 januari 2009 op [www.thinkoutsidetheslide.com/pptresults2005.htm](http://www.thinkoutsidetheslide.com/pptresults2005.htm).

- Pol, L.R., Swankhuisen, C.E. & Fennis, B.M. (2002). *Communicatie en gedragsbeïnvloeding*. Alphen aan den Rijn: Kluwer.
- Quintilian (2006). *Institutes of oratory*. L. Honeycutt, Ed., translation by J.S. Watson, Original work published 1856.  
Ook te vinden op  
<http://honey1.public.iastate.edu/quintilian/>, geraadpleegd op 12 januari 2009.
- Sanders, T. (2001). Structuursignalen in informerende teksten. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 23(1), 1-21.
- Sanders, T. & Spooren, W. (2001). Text representation as an interface between language and its users. In T. Sanders, J. Schilperoord & W. Spooren (Eds.), *Text Representation: Linguistic and Psycholinguistic Aspects* (pp. 1-25), Amsterdam: Benjamins.
- Wuorio, J. (2004). *Presenting with Powerpoint: 10 Dos and Don'ts*. Geraadpleegd op 12 december 2008 op  
[www.microsoft.com/smallbusiness/resources/technology/business-software/presenting-with-Powerpoint-10-dos-and-donts.aspx](http://www.microsoft.com/smallbusiness/resources/technology/business-software/presenting-with-Powerpoint-10-dos-and-donts.aspx).

Andeweg & De Haan