

High impact

7 december 2009 | Het Financieele Dagblad

Door: Gaal, R.

Robert Gaal

Een tijdje geleden schreef ik op deze plek over Dale Carnegie en zijn boek *How To Win Friends & Influence People*. Het boek predikt een vorm van vriendelijkheid en bewustwording wanneer je in sociale situaties terechtkomt. Tot mijn verbazing bestaat er een Dale Carnegie Foundation en ik werd uitgenodigd om een training mee te maken die specifiek gericht was op presentaties geven. 'High impact presentations' noemen ze dat. Samen met vijf anderen kreeg ik twee dagen lang een cursus. 'Een cursus? Je bent toch geen loonslaaf?', zei een vriend. Ondernemers doen nou eenmaal geen cursussen, die doen het gewoon. Of zoiets.

En dus wandel ik met een flinke dosis relativiseringsvermogen het klaslokaal in. We worden ieder geacht zeven presentaties te geven in deze twee dagen. Eitje. Ik geef nu zo'n twintig presentaties per jaar en niemand die klaagt. M'n grootste publiek was ooit 500 man en ik sleepte toen de prijs voor beste podiumpresentatie in de wacht.

Aan het begin barst die bubbel meteen. De eerste presentatie gaat over hoe we 'rapport' moeten kweken, oftewel: vertrouwen bij het publiek. Ze moeten je als expert zien door de feiten die je presenteert, gekoppeld aan directe voordelen waar het publiek ook iets aan heeft. Ik doe mijn gebruikelijke ding en zie op de video gelijk waar het fout gaat: ik praat te snel, ik staar naar de grond, ik hang er een beetje bij. Het is oké, leuk, gemiddeld. Als Apple-topman Steve Jobs een tien is, ben ik een mager zesje. De andere cursisten vertellen wat er misgaat bij hun presentaties. Over hoe ze door de zenuwen hun punt niet konden maken. Een ging zelfs over zijn nek vlak voor een belangrijke pitch. Dat gevoel van angst klinkt erg bekend. IJsberen op het podium, doordraven over onzinnige details, jezelf verontschuldigen zonder reden: het moet afgelopen zijn.

Het woord 'comfort zone' valt dan ook direct. We moeten daar uit. Oprotten. Ieder krijgen we een stuk wetenschappelijke onzintekst die we moeten voordragen. Ik word geacht als rechter en doofstomme m'n tekst te presenteren. Dat staat in contrast met mijn eerder geconstateerde gebreken: ik sta voorover gebogen een beetje te mompelen. 'Fuck it', denk ik, en ik ga los alsof ik een Oscar-nominatie in de wacht moet slepen. Wanneer het is afgelopen is kijken we de video en zien we een verbetering. Hoe meer ik probeerde voor paal te staan, hoe beter het over kwam voor het publiek.

Als m'n laatste presentatie klaar is, vergelijken we hem met de eerste. Het lijkt alsof m'n tweelingbroer het heeft overgenomen. De handen van Robert de Tweede vragen veel meer aandacht, m'n rug staat recht, ik kijk mensen aan, ik spreek op een rustige toon en bedank het publiek zoals het moet. Ik ben een acht geworden. Met een dikke glimlach op m'n gezicht loop ik naar huis. Met veel oefening wordt het misschien zelfs een dikke tien. Obama, watch out.

Robert Gaal is mede-eigenaar van internetbedrijf Wakoopa. robert@fd.nl

Copyright (c) 2009 Het Financieele Dagblad

Gerelateerde artikelen

17-05 **Motivering**

03-05 **Muziekhackers**

03-05 **Muziekhackers**

26-04 **Cookies**

26-04 **Cookies**

Meta-data

Katern/Bijlage	<u>Het Financieele Dagblad</u> , maandag 07 december 2009
Pagina	<u>Entrepreneur (pag. 12)</u>
Rubriek	<u>Column</u>
Auteur(s)	<u>Gaal, R.</u>

REACTIES 0 van 0