

Column



Jim Stolze

wo 7 nov

Schep niet op over jezelf

Vorige week opperde ik het idee om lezingen en presentaties voortaan maximaal 18 minuten te laten duren. Het succes van TED en TEDx bewijst dat het prima mogelijk is om in zo'n korte tijd een verhaal over te brengen. De reacties waren wisselend. Vooral in de kantooromgeving ging de vlag uit: wat zou dat voortaan een hoop tijd schelen!

Tegenstanders merkten op dat écht goede verhalen juist langer mogen duren. En daar ben ik het hartgrondig mee eens. Er zijn sprekers die zo boeien dat het lijkt of de tijd voorbij vliegt. De Amerikaanse motivatiegoeroe Tony Robbins schijnt seminars van vijftig uur te geven waarbij de deelnemers aan het einde nog steeds om een toegift vragen.

Meestal gebruiken sprekers zo'n vijftig foto's ter ondersteuning van hun verhaal

Het omgekeerde is natuurlijk ook waar: niet elk verhaal van 18 minuten is de moeite waard om te delen. Laat ik daarom op iets anders de nadruk leggen dan alleen de duur. Bij een TED Conferentie in Amerika kregen de sprekers in de beginjaren (vanaf 1984) een officieel document overhandigd met daarin de 'TED commandments'. Dat zijn de tien geboden waar alle grote sprekers, zoals Al Gore, Bill Gates en Jamie Oliver, zich de laatste jaren aan hebben gehouden.

Tien geboden + 1 cadeau:

- **1. Dream big** Beschouw dit als de presentatie van je leven. Vertel iets dat je nooit eerder hebt verteld. Doe iets dat het publiek niet zal vergeten. Jouw idee kan de wereld veranderen!
- **2. Show us the real you** Durf je kwetsbaar op te stellen. Spreek niet alleen over je successen maar ook over je mislukkingen. We willen weten wat jou drijft.
- **3. Don't try to dazzle intellectually** Doe niet te moeilijk. Breng complexe zaken terug naar de essentie. Geef voorbeelden. Leg uit door middel van verhalen en wees specifiek.
- **4. Make us laugh! Make us cry!** Zoek verbinding met de zaal op een emotioneel niveau.
- **5. Don't flaunt your ego** Doe jezelf niet te belangrijk voor. Opscheppen is de snelste manier om de zaal te verliezen.
- **6. No selling from the stage!** Haal het niet in je hoofd om een product aan te prijzen of de zaal om financiering te vragen. Alleen als we dit uitdrukkelijk aan je hebben gevraagd is het toegestaan om over je bedrijf te praten.
- **7. Connect with other talks** Voel je vrij om verbanden te leggen met andere sprekers op welke manier dan ook. Lofuitingen zorgen voor een goede sfeer. Kritiek zet de boel lekker op scherp!
- **8. Don't read your talk** Het is prima om wat steekwoorden op papier te hebben. Oplezen is alleen toegestaan als je echt niet anders kan.
- **9. End your talk on time** Blijf binnen de tijd. We staan het niet toe dat je minuten afpikt van de volgende sprekers.
- **10. Rehearse and rehearse** Oefen je presentatie meerdere keren voor een goede vriend. Vraag hoe het duidelijker kan. Weet hoeveel minuten je verhaal duurt. Opvallend is dat TED in de oorspronkelijke tien geboden niets zegt over het gebruik van beeld. PowerPoint - in de vorm van bullet lijstjes - wordt door de organisatie in elk geval ten zeerste afgeraden. Meestal gebruiken sprekers zo'n vijf foto's ter ondersteuning van hun verhaal. Toen ik hierover advies vroeg aan meestertrainer Remco Claassen kreeg ik van hem een mooi 11de gebod cadeau:
- **11. Geen PowerPoint** Deel nooit het podium met iets dat meer licht geeft dan jijzelf.



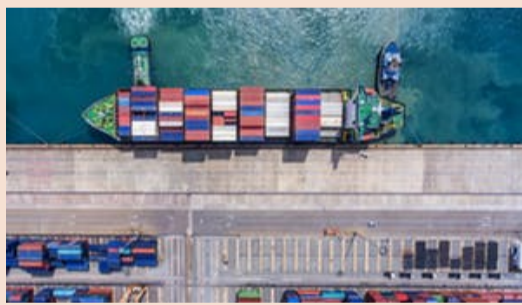
Door Jim Stolze



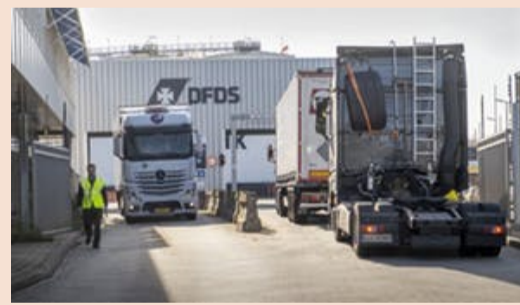
Meest gelezen



Overbetaalde accountant in bedrijfsbestuur leidt tot ongelukken



Amerikaanse importeur hamstert Chinese waar



Kwart logistieke bedrijven ziet winst dalen

Volgen via mijn nieuws

Column	+ Volgen
Design	+ Volgen
Entertainment	+ Volgen
Tech en media	+ Volgen
Technologie	+ Volgen

Laatste nieuws

13:00	Pensioenfonds Bouw wil dat zzp'er weer meedoet
12:00	Nederlander Toon Bouten leidt het Duitse Tado naar de beurs
10:00	Chinees bedrijf wil schuldeisers betalen in ham
07:00	Amerikaanse importeur hamstert Chinese waar
Lees al het laatste nieuws >	