

INLEIDING

HET DRAAIT OM IDEEËN IN DE EENENTWINTIGSTE EEUW

'Ik ben een lerende machine en dit is de juiste plek om te leren.'

— Tony Robbins, TED 2006

Het draait om ideeën in de eenentwintigste eeuw. Sommige mensen zijn bijzonder goed in het presenteren van hun ideeën. Met deze vaardigheid weten zij hun statuut en invloed in de hedendaagse maatschappij te vergroten. Niets is inspirerender dan een gedurfd idee dat gebracht wordt door een fantastisch spreker. Ideeën die goed verpakt en gebracht worden kunnen de wereld veranderen. Zou het daarom niet geweldig zijn als we de technieken die door de grootste sprekers ter wereld worden gebruikt bij hun ontzagwekkende presentaties zouden kunnen ontrafelen, zodat we ze ook zelf kunnen toepassen om ons publiek in vervoering te brengen? Dat is nu mogelijk, dankzij de wereldberoemde conferentie die de beste presentaties gratis op internet plaatst – TED (Technology, Entertainment, Design) –, en een wetenschappelijke analyse van honderden presentaties, gesprekken met de populairste TED-sprekers en mijn persoonlijke inzichten die ik heb ontleend aan het jarenlang coachen van inspirerende leiders van 's werelds meest geprezen merken.

Spreeken als TED is bedoeld voor iedereen die met meer vertrouwen en autoriteit in het openbaar wil spreken. Het is bedoeld voor iedereen die presentaties houdt, producten en diensten verkoopt of leidinggeeft aan mensen die inspiratie nodig hebben. Als je ideeën hebt die het waard zijn om te delen, zullen de technieken in dit boek je helpen om die ideeën met veel meer overtuigingskracht

vorm te geven en te presenteren dan je ooit voor mogelijk had gehouden.

In maart 2012 gaf Bryan Stevenson, een burgerrechtenadvocaat, een presentatie voor meer dan duizend mensen die de jaarlijkse TED-conferentie in Long Beach, Californië bijwoonden. Hij ontving de langste staande ovatie uit de geschiedenis van TED en zijn presentatie is op internet al meer dan twee miljoen keer bekeken. Stevenson wist zijn publiek achttien minuten lang te boeien door hun gevoel en intellect aan te spreken. En die combinatie pakte goed uit. Stevenson vertelde mij dat alle aanwezigen samen meer dan één miljoen dollar doneerden aan zijn non-profitorganisatie, Equal Justice Initiative. Dat is meer dan 55 000 dollar voor elke minuut die hij gesproken heeft.

Stevenson maakte geen gebruik van een PowerPoint-presentatie. Hij gebruikte geen beelden, geen dia's, geen attributen. De kracht van zijn verhaal was voldoende. Sommige populaire TED-sprekers geven de voorkeur aan een PowerPoint-presentatie om hun verhaal kracht bij te zetten. In maart 2011 startte David Christian een beweging om 'Big History' op scholen te onderwijzen, nadat hij een spectaculaire, achttien minuten durende TED-talk had gehouden waarbij hij gebruikmaakte van visueel boeiende dia's en interessante diagrammen. 'Big History' leert studenten hoe de wereld zich heeft ontwikkeld en wat zijn plaats is in het universum. Christian's presentatie, die meer dan dertien miljard jaar geschiedenis behandelt in achttien minuten, is meer dan een miljoen keer bekeken.

Christian en Stevenson hebben ogenschijnlijk verschillende presentatiestijlen en beiden zullen nog vaker in dit boek aan bod komen. De een vertelt verhalen, de ander geeft enorme hoeveelheden informatie met veel beelden, en toch zijn beiden boeiend, onderhoudend en inspirerend, omdat ze negen geheimen delen. Ze begrijpen de wetenschap en de kunst van het overtuigen.

Nadat ik meer dan vijfhonderd presentaties (in totaal meer dan 150 uur) had geanalyseerd en gesprekken had gevoerd met succesvolle TED-sprekers, kwam ik tot de conclusie dat de populairste presentaties negen gemeenschappelijke kenmerken hebben. Ik heb

ook gesproken met enkelen van 's werelds beste neurowetenschappers, psychologen en communicatiedeskundigen om beter te begrijpen waarom de principes die ten grondslag liggen aan deze elementen zo goed werken. En het mooiste is nog wel dat wanneer je eenmaal kennis hebt genomen van de geheimen waarover deze sprekers beschikken, je ze ook zelf kunt toepassen en kunt excelleren in je volgende pitch of presentatie. Het gaat om technieken die ik al jarenlang gebruik om CEO's, ondernemers en leidinggevendenden te trainen die producten hebben uitgevonden en leidinggeven aan bedrijven waar je elke dag in je leven mee te maken hebt. En hoewel je misschien zelf nooit zult spreken op een echte TED-bijeenkomst, is het toch verstandig om een TED-waardige presentatie te kunnen geven als je zakelijk succesvol wilt zijn. Het staat voor een krachtige, frisse, hedendaagse en boeiende stijl waarmee je je publiek kunt overtuigen.

IDEEËN DIE HET WAARD ZIJN OM TE VERSPREIDEN

Richard Saul Wurman organiseerde in 1984 de eerste TED-conferentie, die was bedoeld als een eenmalig evenement. Zes jaar later werd het concept echter nieuw leven ingeblazen als een vierdaagse conferentie in Monterey, Californië. Voor 475 dollar konden de aanwezigen diverse lezingen bijwonen over onderwerpen op het gebied van technologie, entertainment en design (TED). Chris Anderson, uitgever van technologietijdschriften, nam de conferentie in 2001 over en verhuisde deze in 2009 naar Long Beach, Californië. In 2014 wordt er ook een TED-conferentie gehouden in Vancouver, waarmee de grote internationale aantrekkingskracht wordt bevestigd.

Tot 2005 was TED een jaarlijks evenement: vier dagen, vijftig sprekers en presentaties van achttien minuten. In datzelfde jaar startte Anderson een nevenevenement dat hij TEDGlobal noemde om ook een internationaal publiek te kunnen bereiken. In 2009 ging de organisatie ook licenties verstrekken aan derden zodat zij TEDx-evenementen in hun eigen gemeenschap konden organise-

ren. Binnen drie jaar waren er meer dan 16 000 presentaties gehouden bij TEDx-evenementen over de hele wereld. Op dit moment worden er elke dag vijf TEDx-evenementen georganiseerd in meer dan 130 landen.

En ondanks de al verbazingwekkende groei in de wereld van conferenties, bereikten de TED-sprekers in juni 2006 een veel groter wereldwijd publiek dankzij de lancering van TED.com. Op de site werden zes TED-talks geplaatst om te testen hoe de markt zou reageren. Zes maanden later stonden er op de site slechts veertig presentaties, maar die hadden wel meer dan drie miljoen kijkers getrokken. De wereld heeft duidelijk behoefte aan goede ideeën die op een boeiende manier worden gepresenteerd.

Op 13 november 2012 hadden de presentaties op TED.com meer dan een miljard bezoekers getrokken en op dit moment worden er elke dag 1,5 miljoen presentaties bekeken. De video's worden ook vertaald in meer dan negentig talen en dagelijks wordt er elke seconde zeventien keer naar een TED-presentatie gekeken. Volgens Chris Anderson waren het eerst nog '800 mensen die één keer per jaar bij elkaar kwamen, maar nu zijn het een miljoen mensen die elke dag online naar een TED-talk kijken. Toen we de eerste talks bij wijze van experiment online zetten, kregen wij zulke enthousiaste reacties dat we besloten om de hele organisatie om te vormen en onszelf niet langer te zien als een conferentie, maar als "ideeën die het waard zijn om te verspreiden", waaromheen wij een grote website bouwden. De conferentie is nog steeds de aanjager van alles, maar de website is de versterker waarmee de ideeën over de hele wereld worden verspreid.¹

De eerste zes TED-talks die op internet werden geplaatst worden nu door de fans, die zichzelf 'TEDsters' noemen, als klassiekers beschouwd. De sprekers waren onder anderen Al Gore, Sir Ken Robinson en Tony Robbins. Sommigen van deze sprekers maakten gebruik van een traditioneel medium; anderen deden dat niet. Maar zij gaven allemaal presentaties die emotioneel, vernieuwend en memorabel waren. Tegenwoordig is het zo'n enorm invloedrijk platform dat beroemde acteurs en musici niet weten hoe snel ze op een TED-podium moeten verschijnen wanneer zij ideeën hebben die ze met

anderen willen delen. Enkele dagen nadat Ben Affleck, de regisseur van *Argo*, de Oscar voor beste film had gewonnen, hield hij in Long Beach een TED-presentatie waarin hij sprak over zijn werk in Congo. En eerder die week had U2-zanger Bono een presentatie gegeven over het succes van wereldwijde campagnes om armoede te bestrijden. Wanneer beroemdheden serieus willen worden genomen, houden zij een TED-presentatie. Sheryl Sandberg, COO van Facebook, schreef haar bestseller *Lean In* nadat haar TED-presentatie over het onderwerp 'vrouwen op de werkvloer' enorm vaak werd bekeken op TED.COM. TED-presentaties veranderen de manier waarop mensen naar de wereld kijken en zijn een springplank voor de lancering van diverse bewegingen op het gebied van de kunsten, design, business, onderwijs, gezondheid, wetenschap, technologie en internationale kwesties. Documentairemaker Daphne Zuniga woonde in 2006 de conferentie bij en omschreef deze als 'een bijeenkomst waar 's werelds belangrijkste ondernemers, designers, wetenschappers en kunstenaars verbazingwekkende nieuwe ideeën presenteren in een omgeving die ik alleen kan beschrijven als een Cirque Du Soleil voor de geest'.² Volgens Zuniga kun je geen ander evenement hiermee vergelijken. 'Het zijn vier dagen van kennis opdoen, passie en inspiratie ... met ideeën die niet alleen het intellect stimuleren, maar tegen mijn verwachting in mij ook persoonlijk raken'. Oprah Winfrey formuleerde het nog veel krachtiger: 'TED is een plek waar briljante mensen naartoe gaan om andere briljante mensen hun ideeën te horen verkondigen.'

DE PRESENTATIEGEHEIMEN VAN STEVE JOBS

Voor het analyseren van TED-presentaties bevind ik mij in een unieke positie. Ik ben de auteur van het boek *Masterclass Steve Jobs*, dat een wereldwijde bestseller is geworden. Veel CEO's hebben de principes die ik in dat boek beschrijf toegepast, en honderdduizenden professionals in de hele wereld gebruiken de methode om hun presentaties anders vorm te geven. De aandacht streelde mij, want ik wilde mijn lezers ervan overtuigen dat de technieken die ik in dat

boek besprak niet uniek waren voor Steve Jobs. De medeoprichter van Apple en visionair op het gebied van technologie was slechts een voorbeeld van iemand die er heel goed in was om alles samen te brengen. De technieken sluiten goed aan op de ‘TED-methode’.

In het boek maak ik duidelijk dat Steve Jobs’ beroemde speech op Stanford University in 2005, bij de opening van het nieuwe studiejaar, een bijzonder goed voorbeeld was van zijn vermogen om een publiek te boeien. Ironisch genoeg is deze speech een van de populairste video’s op TED.com. Hoewel de speech officieel geen TED-talk is, bevat hij wel dezelfde elementen als de beste TED-presentaties en is hij al meer dan vijftien miljoen keer bekeken.

‘Je tijd is beperkt, dus verspil die niet door het leven van iemand anders te leiden.³ Trap niet in de valkuil van dogma’s, waardoor je gaat leven met de uitkomsten van de denkwijzen van anderen,’ zo hield Jobs de afgestudeerden voor. ‘Laat de ruis die wordt veroorzaakt door de meningen van anderen niet je innerlijke stem verstommen. En belangrijker nog, verzamel de moed om je hart en intuïtie te volgen. Want die weten op een of andere manier nu al wat jij eigenlijk wilt worden.’ De woorden van Jobs spraken precies het soort mensen aan dat ook door TED-presentaties wordt geraakt. Zij zijn op zoek. Ze willen graag leren. Ze zijn niet tevreden met de huidige situatie en zijn op zoek naar inspirerende en innovatieve ideeën die de wereld verder kunnen brengen. Van Steve Jobs heb je de technieken van één meester kunnen leren, maar in *Spreek als TED* leer je ze allemaal.

DALE CARNEGIE VOOR DE EENENTWINTIGSTE EEUW

In *Spreek als TED* gaan we veel dieper in op de wetenschap van communicatie dan andere recente boeken. Je maakt kennis met mannen en vrouwen – wetenschappers, auteurs, opvoedkundigen, milieudeskundigen en belangrijke leiders – die de presentatie van hun leven voorbereiden en geven. Alle meer dan 1500 presentaties die gratis zijn te bekijken op de website van TED kunnen je iets leren over spreken in het openbaar.

Toen ik voor het eerst begon na te denken over het schrijven van een boek over de geheimen van het houden van een TED-talk, moest ik denken aan een 'Dale Carnegie voor de eenentwintigste eeuw'. Carnegie schreef zijn eerste instructieboek over spreken in het openbaar in 1915 en noemde het *The Art of Public Speaking*. Hij adviseerde sprekers om hun verhaal kort te houden. Hij zei dat verhalen met emotie een krachtige manier waren om een band met je publiek te krijgen. Ook adviseerde hij om gebruik te maken van retorische middelen zoals metaforen en analogieën. Driekwart eeuw voor PowerPoint werd ontwikkeld had Carnegie het al over visuele hulpmiddelen. Hij begreep het belang van enthousiasme, oefening en een krachtige voordracht om mensen te raken. Alles wat Carnegie in 1915 al aanraadde is nog steeds de basis van effectieve communicatie.

Hoewel Carnegie de juiste ideeën had, beschikte hij niet over de hulpmiddelen die wij nu hebben. Wetenschappers die gebruikmaken van fMRI (*functional magnetic resonance imaging*) kunnen de hersenen van mensen scannen om precies te zien welke gebieden worden geactiveerd wanneer iemand een bepaalde taak uitvoert, zoals het praten met of luisteren naar iemand anders. Deze technologie, en andere hulpmiddelen van de moderne wetenschap, hebben geleid tot een overvloed aan studies op het gebied van communicatie. De geheimen die ik in dit boek onthul worden gestaafd door het laatste wetenschappelijk onderzoek dat door de knapste koppen op aarde is uitgevoerd. En die geheimen werken ook in de praktijk. Is passie besmettelijk? Je zult het lezen. Kan het vertellen van verhalen zorgen voor een 'synchronisatie' tussen jouw eigen brein en dat van de persoon die naar jou luistert? Je zult het antwoord daarop in dit boek lezen. Waarom is een presentatie van achttien minuten beter dan een presentatie van zestig minuten? Waarom kon de video van Bill Gates die malariamuggen loslaat op zijn publiek 'viraal gaan'? Ook de antwoorden op die vragen vind je in dit boek.

Carnegie kon ook niet beschikken over de krachtigste tool die wij nu kunnen gebruiken om de kunst van het spreken in het openbaar te leren: het internet, dat pas veertig jaar na Carnegies dood

commercieel zou worden toegepast. Tegenwoordig kunnen mensen dankzij breedbandinternet de video's op TED.com afspelen en zien hoe 's werelds knapste koppen de presentatie van hun leven houden. Als je eenmaal bekend bent met de negen geheimen, de gesprekken met populaire TED-sprekers hebt gelezen en de wetenschap erachter begrijpt, kun je naar TED.com gaan om te zien hoe de sprekers de vaardigheden waarover je zojuist hebt gelezen in praktijk brengen.

WE HEBBEN TEGENWOORDIG ALLEMAAL IETS TE VERKOPEN

De populairste TED-sprekers houden presentaties die opvallen in een zee van ideeën. Zoals Daniel Pink opmerkt in zijn boek *Verkocht!*: 'Of je het nu leuk vindt of niet, we hebben tegenwoordig allemaal iets te verkopen.'⁴ Als je bent uitgenodigd om een TED-talk te houden, dan is dat boek je leidraad. Als je niet bent uitgenodigd om een TED-talk te houden en ook helemaal niet van plan bent om er een te gaan houden, dan is dit boek nog steeds een van de meest waardevolle dat je ooit zult lezen omdat het je zal leren hoe je jezelf en je ideeën met veel meer overtuigingskracht kunt verkopen dan je ooit voor mogelijk had gehouden. Het zal je leren om die elementen toe te passen die alle inspirerende presentaties met elkaar gemeen hebben. En het zal je ook laten zien hoe je de manier waarop je naar jezelf kijkt als leider en woordvoerder kunt aanpassen. Want vergeet niet dat als je niet in staat bent om iemand anders te inspireren met ideeën, het er helemaal niet meer toe doet hoe fantastisch die ideeën wel niet zijn. Ideeën zijn slechts zo goed als de handelingen die volgen op het communiceren van die ideeën.

Spreek als TED is opgedeeld in drie delen, die elk drie componenten onthullen van een inspirerende presentatie. De boeiendste presentaties zijn:

- Emotioneel – ze raken me in mijn hart.
- Vernieuwend – ze leren me iets nieuws.
- Memorabel – ze presenteren iets op een manier die ik nooit meer zal vergeten.

EMOTIONEEL

Mensen die goed kunnen communiceren dringen tot je door en weten je hart te raken. Maar de meeste mensen die een presentatie houden vergeten het hart. In hoofdstuk 1 zul je leren hoe je ergens in kunt uitblinken door vast te stellen waar je een grote passie voor hebt. Je zult meer te weten komen over onderzoek – niet eerder gepubliceerd in de reguliere media – waarin wordt uitgelegd waarom passie de sleutel is tot het beheersen van een vaardigheid als spreken in het openbaar. In hoofdstuk 2 leer je hoe je de kunst van het verhalen vertellen onder de knie kunt krijgen en waarom verhalen helpen om je toehoorders emotioneel betrokken te maken bij jouw onderwerp. Ook zul je meer lezen over nieuw onderzoek dat laat zien hoe verhalen jouw brein als het ware synchroniseren met dat van je publiek, waardoor je in staat zult zijn om veel diepere en betekenisvollere relaties aan te gaan dan je ooit hebt ervaren. In hoofdstuk 3 leer je hoe TED-sprekers gebruikmaken van lichaamstaal en een spreekstijl die oprecht en natuurlijk is, alsof zij een gesprek voeren in plaats van een groot publiek toespreken. Je zult ook kennismaken met sprekers die meer dan tweehonderd uur hebben geoefend voor een presentatie en hoe zij dat hebben gedaan. Je zult technieken leren waardoor jouw eigen houding en manier van spreken prettiger en effectiever worden.

VERNIEUWEND

Volgens de neurowetenschappers met wie ik heb gesproken, is vernieuwend zijn de effectiefste manier om de aandacht van iemand te trekken. Kevin Allocca, manager bij YouTube, vertelde in een

TED-talk aan zijn publiek dat in een wereld waarin elke minuut twee volle dagen aan video's worden geüpload 'alleen de video's die echt uniek en verrassend zijn eruit zullen springen'. Onze herenen kunnen iets nieuws niet negeren, en als je je eenmaal de technieken uit dit deel van het boek eigen hebt gemaakt, kunnen je toehoorders je niet negeren. In hoofdstuk 4 gaan we in op hoe de beste TED-sprekers hun publiek boeien door het van nieuwe informatie te voorzien of door een bijzondere benadering te kiezen van een bepaald onderwerp of onderzoek. Hoofdstuk 5 gaat over het creëren van verbazingwekkende momenten, waarbij ook aandacht besteed wordt aan die sprekers die op een zorgvuldige en bewuste wijze 'wow-momenten' plannen waar hun toehoorders jaren later nog over praten. Hoofdstuk 6 gaat over het gevoelige maar belangrijke element van echte humor – wanneer je die moet inzetten, hoe je die moet inzetten en hoe je grappig kunt zijn zonder een grap te vertellen. Elke spreker heeft zijn eigen gevoel voor humor en dat moet dan ook worden verwerkt in zijn eigen persoonlijke stijl van presenteren.

MEMORABEL

Je kunt nog zulke vernieuwende ideeën hebben, maar als je toehoorders zich later niet kunnen herinneren wat je hebt verteld, zijn die ideeën niets waard. In hoofdstuk 7 leg ik uit waarom de TED-presentaties van achttien minuten exact de juiste lengte hebben om over te brengen wat je te vertellen hebt. En er bestaat inderdaad onderzoek dat dit bevestigt. Hoofdstuk 8 behandelt het belang van levendige ervaringen waarbij alle zintuigen worden betrokken, zodat je publiek de inhoud van je presentatie veel beter kan onthouden. In hoofdstuk 9 benadruk ik het belang van je beperken tot je eigen expertise, omdat dit de allerbelangrijkste eigenschap is van een oprechte, authentieke spreker die mensen vertrouwen.

Elk hoofdstuk besteedt aandacht aan een bijzondere techniek die wordt toegepast door de populairste TED-sprekers, met voorbeelden, inzichten en interviews met de mensen die de presentaties

hebben gegeven. Ook heb ik aan elk hoofdstuk zogenaamde TED-notities toegevoegd: specifieke tips die je zullen helpen om de geheimen toe te passen bij je volgende pitch of presentatie. In deze notities lees je de naam van de spreker en de titel van zijn of haar presentatie zodat je deze gemakkelijk op TED.com kunt terugvinden. In elk hoofdstuk gaan we ook in op de wetenschap achter het besproken geheim – waarom het werkt en hoe je de techniek kunt toepassen om je eigen presentaties op een hoger plan te tillen. De afgelopen tien jaar zijn we meer te weten gekomen over het menselijk brein dan ooit tevoren. Deze bevindingen zullen een belangrijke invloed hebben op je volgende presentatie.

LEREN VAN DE MEESTERS

In zijn boek *Mastery* beargumenteert auteur Robert Greene dat wij allemaal in staat zijn de grenzen van ons kunnen te verleggen. Macht, intelligentie en creativiteit zijn krachten die we kunnen aanwenden met de juiste mindset en vaardigheden. Mensen die ‘meesters’ zijn in hun eigen vakgebied (bijvoorbeeld kunst, muziek, sport of spreken in het openbaar) kijken allemaal op een andere manier naar de wereld. Greene is van mening dat het woord ‘genie’ moet worden ontdaan van de mythe eromheen omdat wij nu ‘toegang hebben tot informatie en kennis waar de meesters van vroeger alleen van konden dromen’.⁵

TED.com is een goudmijn voor degenen die een meester willen worden op het gebied van communicatie, overtuiging en spreken in het openbaar. *Spreek als TED* reikt je de middelen aan en laat je zien hoe je ze kunt inzetten om je eigen geluid te vinden en misschien zelfs je eigen geluk.

Personen die net iets beter kunnen communiceren dan de gemiddelde mens zijn over het algemeen ook succesvoller, maar echt grote sprekers kunnen een beweging in gang zetten. Zij zullen niet worden vergeten en worden aangehaald met alleen hun achternaam: Jefferson, Lincoln, Churchill, Kennedy, King of Reagan. Op zakelijk vlak is slechte communicatie een recept voor mislukking.