

INHOUD

Inleiding: Het draait om ideeën in de eenentwintigste eeuw 7

DEEL 1: EMOTIONEEL

1. Geef de meester in jezelf de ruimte 21
2. Beheers de kunst van verhalen vertellen 47
3. Voer een gesprek 83

DEEL 2: VERNIEUWEND

4. Leer me iets nieuws 121
5. Bezorg mensen momenten waar hun mond van openvalt 146
6. Doe eens leuk 172

DEEL 3: MEMORABEL

7. Houd je aan de achttienminutenregel 197
8. Schets een beeld in de hersenen met meervoudige zintuiglijke ervaringen 217
9. Vaar je eigen koers 255

Nawoord van de auteur 263

Dankwoord 265

Noten 269

Register 281

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 statuur 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 leidinggevenden 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.²¹

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.

VERNIUWEND

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 hersenen kunnen iets nieuws niet negeren, en als 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.

Het betekent dat start-ups hun financiering niet rond krijgen, dat producten niet verkocht worden, dat projecten geen steun krijgen en mensen vastroesten in hun functie. Het vermogen om een TED-waardige presentatie te geven kan het verschil betekenen tussen toegejuicht worden en doorploeteren in uitzichtloze onbekendheid. Je leeft nog steeds. En dat betekent dat je leven een doel heeft. Je bent voorbestemd voor iets groots. Saboteer daarom niet je eigen mogelijkheden omdat je je ideeën niet goed over het voetlicht kunt brengen.

Tijdens TED 2006 hield motivatiegoeroe Tony Robbins zijn gehoor voor dat 'effectieve leiders het vermogen hebben om zichzelf en anderen tot actie aan te zetten omdat zij inzicht hebben in de onzichtbare krachten die ons vormen'.⁶ Gepassioneerde, krachtige en inspirerende communicatie is een van die krachten die ons in beweging zetten en vormen. Een nieuwe benadering voor het oplossen van al lang bestaande problemen, inspirerende verhalen, boeiende manieren van informatie overbrengen en staande ovaties zijn bekend geworden als 'TED-momenten'. Creëer ook zelf die momenten. Weet je publiek te boeien. Inspireer het. Verander de wereld. Lees nu hoe.

DEEL 1

EMOTIONEEL

‘Het belangrijkste aspect van het TED-format is dat mensen op een directe en bijna kwetsbare manier in contact komen met andere mensen. Je staat als het ware naakt op het podium. De talks die de meeste indruk maken zijn die waarbij je die menselijkheid echt kan voelen. De emoties, de dromen, de verbeelding.’

– Chris Anderson, curator TED

GEEF DE MEESTER IN JEZELF DE RUIMTE

‘Passie is wat je zal helpen om je talent het best tot uiting te laten komen.’

– Larry Smith, TEDx, november 2011

Aimee Mullins heeft twaalf paar benen. Ze werd net zoals de meeste mensen geboren met twee benen, maar in tegenstelling tot de meeste mensen moest Mullins haar beide benen onder de knie laten amputeren als gevolg van een medische aandoening. Sinds haar eerste verjaardag heeft Mullins moeten leven zonder haar onderbenen.

Mullins groeide op in een middenklassegezin in de middenklassestad Allentown, Pennsylvania, maar wat zij heeft bereikt is verre van gewoontjes. De artsen van Mullins vertelden dat een vroege amputatie haar de grootste kans zou geven op een redelijke mobiliteit. Als kind had Mullins daarover niets te vertellen, maar toen ze opgroeide weigerde ze om zichzelf te zien als een invalide en wilde ze dat label dat anderen vaak op haar plakten niet accepteren. In plaats daarvan besloot ze dat protheses haar superkrachten zouden geven waarvan anderen alleen maar konden dromen.

Mullins herdefinieerde het begrip invalide. En zoals ze vertelde aan de komiek en talkshowhost Stephen Colbert, hebben veel actrices meer protheses in hun borsten dan zij in haar hele lijf, en ‘we zeggen toch ook niet dat half Hollywood invalide is’.

Mullins maakte gebruik van haar superkrachten – haar beenprotheses – om te gaan hardlopen voor een NCAA Division One-programma van Georgetown University. Tijdens de Paralympi-

sche Spelen van 1996 verbrak ze drie wereldrecords in atletiek, werd daarna model en actrice en belandde op de jaarlijkse lijst van de vijftig mooiste mensen van het tijdschrift *People*.

Met haar lengte van 1,72 meter stond Mullins in 2009 op een TED-podium met een lengte van 1,85, die ze speciaal voor deze gelegenheid had gekozen. Mullins stemt haar benen af op het evenement. Ze gebruikt functionele benen als ze door de straten van Manhattan moet lopen en modebewuste benen voor trendy feestjes.

‘TED was letterlijk het platform waarop het volgende decennium van mijn levensreis begon,’¹ zegt Mullins. Ze gelooft dat haar TED-presentatie het begin was van een discussie die de manier waarop de samenleving kijkt naar mensen met een handicap enorm heeft veranderd. Vernieuwers, ontwerpers en kunstenaars buiten de traditionele medische gemeenschap die zich bezighoudt met protheses, raakten geïnspireerd om te kijken hoe creatief en levensecht zij de beenprotheses konden maken. ‘De discussie gaat niet langer over hoe je kunt overleven met een gebrek. Het is een discussie over mogelijkheden. Een beenprothese is niet langer meer een vervanging van een bepaald verlies [...] Dus mensen van wie de gemeenschap vroeger dacht dat zij invalide waren, kunnen nu hun eigen identiteit creëren en die identiteit ook werkelijk veranderen door hun lichaam vorm te geven vanuit hun eigen kracht [...] het is onze menselijkheid, en al het potentieel daarvan, die ons mooi maakt.’

Door haar vastberadenheid werd Mullins een atleet van wereldklasse en met haar passie won zij de harten van het publiek.

Geheim 1: Geef de meester in jezelf de ruimte

Graaf diep om de unieke en betekenisvolle connectie met het onderwerp van je presentatie vast te stellen. Passie leidt tot meesterschap en je presentatie kan niet zonder, maar vergeet niet dat waar jij enthousiast van wordt wellicht niet zo voor de hand ligt. Amy Mullins is bijvoorbeeld niet gepassioneerd over protheses, ze is gepassioneerd over het benutten van het menselijk potentieel.

Waarom dit werkt: onderzoek heeft aangetoond dat passie aan-

stekelijk is, letterlijk. Je kunt anderen niet inspireren als je zelf niet geïnspireerd bent. De kans is veel groter dat je je toehoorders overtuigt en inspireert als je blijk geeft van een enthousiaste, gepassioneerde en betekenisvolle connectie met je onderwerp.

In oktober 2012 hield Cameron Russell haar TEDx-publiek voor dat ‘er goed uitzien ook niet alles is’.² Cliché? Jazeker, als het door iemand anders was gezegd. Russell is namelijk een succesvol model. Binnen dertig seconden nadat ze het podium had betreden trok Russell al een andere outfit aan. Ze bedekte haar strakke zwarte jurk, waarin haar vormen duidelijk zichtbaar waren, met een wikkelrok, verving haar hoge hakken door eenvoudige schoenen en trok vervolgens een coltrui over haar hoofd.

‘Waarom heb ik dat nou gedaan?’ vroeg ze haar publiek. ‘Een beeld is krachtig, maar een beeld is ook oppervlakkig. Zojuist heb ik in zes seconden het beeld dat u van mij had geheel getransformeerd.’

Russell legde uit dat ze een lingerie-model is dat modeshows heeft gelopen voor Victoria’s Secret en op de cover van veel modetijdschriften heeft gestaan. Hoewel Russell toegeeft dat het modellenwerk haar geen windeieren heeft gelegd – ze kon haar opleiding ervan betalen –, weet ze ook maar al te goed dat zij vooraan stond bij het uitdelen van de goede genen.

Russell liet haar toehoorders een reeks foto’s van ‘voor’ en ‘na’ zien. De foto’s van ‘voor’ lieten zien hoe ze er eerder op de dag van een fotoshoot uitzag en de foto’s van ‘na’ tonen de uiteindelijke advertentie. En natuurlijk leken de twee foto’s helemaal niet op elkaar. Op één foto was Russell – toen zestien jaar oud – te zien in een verleidelijke pose met een jonge man die zijn hand in de achterzak van haar spijkerbroek had (ten tijde van deze fotoshoot had Russell nog nooit een vriendje gehad). ‘Ik hoop dat u ziet dat dit geen foto’s van mij zijn. Ze zijn samengesteld door een groep professionals, zoals kappers en visagisten en fotografen en stylisten en al hun assistenten, en de mensen die werken bij de pre- en postproductie. Zij creëren dit. Dit ben ik niet zelf.’

Russell is heel goed in haar werk, model zijn. Maar dat is niet waar ze zo gepassioneerd door is. Ze heeft een passie voor het ver-

hogen van de eigenwaarde van jonge meisjes, en daarom heeft ze een klik met haar publiek. Passie is aanstekelijk. ‘De reden dat ik model werd is dat ik vooraan in de rij stond toen ze de goede genen uitdeelden. En daarnaast heb ik een erfenis ontvangen. Nu denk je waarschijnlijk: wat is dat dan, die erfenis? De afgelopen paar eeuwen zijn wij schoonheid gaan zien als meer dan alleen gezondheid, jeugdigheid en symmetrie, die wij van nature bewonderen. Schoonheid betekent voor ons ook: een lang, rank figuur, vrouwelijkheid en een blanke huid. Deze erfenis was er al en daar heb ik financieel enorm baat bij gehad.’

Haar uiterlijk maakte van haar een model, maar haar passie maakte van Russell een succesvol spreker.

Russell en Mullins kregen een platform omdat zij meesterschap tonen op hun vakgebied, maar zij hebben een klik met hun publiek omdat zij gepassioneerd spreken over hun onderwerp. En de passie van een spreker heeft niet altijd te maken met zijn of haar dagelijkse werkzaamheden. Russell had het niet over het poseren voor fotografen en Mullins sprak niet over atletiekwedstrijden. Maar toch gaven ze beiden de presentatie van hun leven.

De populairste TED-sprekers delen iets met de boeiendste sprekers op elk willekeurig vakgebied – een passie, een obsessie die zij met anderen moeten delen. De populairste TED-sprekers hebben ook geen ‘baan’. Ze hebben een passie, een obsessie, een roeping, maar geen baan. Deze mensen móéten hun ideeën met anderen delen.

Mensen kunnen alleen anderen inspireren als ze zelf geïnspireerd zijn. ‘In onze cultuur stellen wij verstand en intellectuele vermogens gelijk aan succes en prestaties. Vaak is het echter een emotionele kwaliteit die degenen die meesterschap tonen op een bepaald gebied onderscheidt van de velen die gewoon hun werk doen,’³ schrijft Robert Greene in zijn boek *Mastery*. ‘Onze vermogens tot verlangen, geduld, vastberadenheid en vertrouwen spelen uiteindelijk een veel grotere rol bij het behalen van succes dan louter rationele krachten. Wanneer wij gemotiveerd en enthousiast zijn, kunnen wij vrijwel alles overwinnen. Wanneer we verveeld en rusteloos zijn, sluiten onze hersenen zich af en worden we steeds passiever.’