



column

**chris
mulder**

Presenteer uit het hart

Ik mocht vorige week de halve finale meemaken van het JOP-project, de Jonge Ondernemersprijs van het Noorden. Dit project stimuleert jonge ondernemers zich in de kijker te spelen. Het mes snijdt daarbij aan meerdere kanten. De jonge ondernemers kunnen zich bekwamen in het helder naar voren brengen van hun talent én hun aanbod vertegenwoordigt een toegevoegde waarde naar de markt. Door er een competitie van te maken, werkt de presentatie als een extra stimulans om de kern van hun aanbod voor zichzelf én voor anderen duidelijk naar voren te brengen. Bovendien leren ze enorm van elkaar. De jonge ondernemers organiseren dit project zelf. Een prachtig initiatief.

Vloeiende tekst kan ook vervelen

Heb de moed maar als relatief onervaren ondernemer voor een zaal vol mensen jezelf en je bedrijf helder voor het voetlicht te brengen binnen 60 seconden! Ik zag 18 gemotiveerde mannen en vrouwen hun uiterste best doen. De zenuwen vlogen door de lucht en niet alles ging conform de eigen verwachtingen.

Na afloop kregen ze de gelegenheid met de aanwezige coaches van gedachten te wisselen over hun presentatie. Ze ontvingen tips over de tekst, de verpakking, de interactie met de zaal, etcetera. De één had de tekst volledig uit het hoofd geleerd, de ander durfde al een meer interactieve presentatie aan. Veel aandacht voor vorm-

geving en inhoud. Alleen, welke voordrachten blijven nu hangen bij de toehoorders? Dat zijn vooral die presentaties die uit het hart lijken te komen. Dan laat de jonge ondernemer het achterste van z'n tong zien en imponeert hij als persoon. Wat z'n bedrijf nu precies maakt of verkoopt, doet er dan even minder toe.

Wellicht klinkt dat vreemd. Maar is het niet zo dat, voordat je met iemand in zee gaat, je eerst een soort gevoel van vertrouwen wilt voelen? Rationeel gedreven ondernemers en managers vergeten dit helaas nog wel eens. Het succes duurt dan doorgaans maar kort.

Eén van de kandidaten bleek tijdens de coachende nagesprekken niet zo tevreden met zichzelf. Ik vroeg naar de onderliggende motieven van haar ondernemerschap. Binnen zes zinnen werd het me duidelijk gemaakt: met vlammende ogen en een hoogrode kleur. „Perfect gedaan”, zei ik „en nu nog op dezelfde manier voor de zaal.”

Weet u, te vloeiend klinkende teksten vervelen snel, voelen vaak ook niet echt. Toehoorders hebben dat feilloos door. Bestuurders, politici en topmanagers zouden zich dat ook eens wat vaker mogen realiseren. Kortom: laat je gezicht en je hart zien; pas dan worden je talent en je missie erkend. Jonge Ondernemers, jullie zijn een voorbeeld voor velen!

> Chris Mulder is directeur van CMMC Management Consulting, gespecialiseerd in crisisinterventie en directiecoaching.
> mulder@lc.nl