

nederlands grootste business magazine

25 april 2003  
25e jaargang  
€ 3,50

# MANAGEMENT

NUMMER

07

# TEAM



## ***Peptalk***

*Wat managers  
kunnen leren van  
topsporters*

**mago onderzoek**  
500 grootste  
bedrijven  
beoordeeld

**Dell's World**  
Wie stopt de cowboys  
uit Texas?

**Kees van Lede**  
heeft het  
gemakkelijk  
gehad





# Spreekangst

**Spreeken in het openbaar is doorgaans een nachtmerrie. Voor het beteugelen van het angstzweet is nu een oplossing: mind tuning.**

Over een paar minuten moet u eraan geloven. Met knikkende knieën loopt u naar het podium. Uw hart gaat tekeer en de zweetproductie draait op volle toeren. Straks krijgt u er misschien geen woord meer uit.

U bent niet de enige die hier last van heeft. De angst voor spreken in het openbaar is volgens trainer Pieter Frijters voor 97 procent van de mensen een probleem. Voor Frijters is het een goudmijn. Hij wijdde er niet alleen een website [www.paniek.nl](http://www.paniek.nl) aan, maar zette tevens een bedrijf op en een gelijknamige methode: Mind Tuning.

Ja, u leest het goed: mind tuning. Want de *mind* is volgens Frijters vergelijkbaar met een radio. Als die niet goed wordt afgestemd op een zender, ontstaat er ruis. Die ruis kan verdwijnen door goede afstemming. "De angstfactor is waanzinnig bedreigend voor mensen uit het bedrijfsleven," licht de trainer toe. "Als manager kan je geen carrière maken als je jezelf niet goed kunt presenteren. Ik leer iemand hoe die in vijf minuten een verhaal kan voorbereiden."

De angst voor het spreken in het openbaar is irreëel volgens Frijters. "Als je bang wordt, creëer je onbewust een zintuiglijke tunnelvisie. Dan zie je spookbeelden en raak je verlamd. Ik leer de deelnemers op een

totaal andere manier naar de werkelijkheid te kijken."

Opmerkelijk is zijn visie op oogcontact. Dat dien je zo veel mogelijk te vermijden. "We moeten weer kijken als een driejarige," legt Frijters uit. "We hebben geleerd om mensen direct aan te kijken, maar dat leer ik iedereen zo snel mogelijk weer af. Oogcontact staat hier voor openheid en eerlijkheid, maar in andere culturen betekent het knokken."

Oogcontact leidt dus af. Net als het gebruik van *beamers*, *sheets* of andere materialen om je presentatie te ondersteunen. Allemaal overbodig, en de boodschap komt toch het beste over als je die vertelt in de goede 'Mind-Toon-Ritme Taal'. Wat dat nou weer is? "Een stem mag leven. Je moet pauzeren en een goede intonatie gebruiken. Daar wordt je mind rustig van. Ik wil voorkomen dat mensen nadenken over wat ze gaan zeggen. Dat is onnatuurlijk."

En hoe effectief is zijn cursus? "Die wordt waanzinnig gewaardeerd. Bij 100 procent van de deelnemers vindt een enorme verbetering plaats." En de angst? "Die verdwijnt bij 80 procent." Wellicht een troost voor de 20 procent die hun angst niet leert te overwinnen: zij kunnen lid worden van de Fobieclub Mind Tuning. (DH)