

## De kruistocht van Harry van Hest

“Succes kun je leren”

“Ik was ooit een verlegen jongetje”, zo begint Harry van Hest zijn verhaal. Deze Nederbelg avant la lettre (voorzien van twee paspoorten), betreedt met enige regelmaat de podia van congressen om managers en andere beslissers op betere gedachten te brengen. Steeds vaker ook in Nederland. Zijn overtuiging: “De berg waar je vaak tegenop ziet is achteraf niet zelden een molshoop.”

“Ik dweepte met mensen die op het podium stonden. Was een fan van Toon Hermans, Wim Kan en Wim Sonneveld. Kon hun teksten uit m’n hoofd, maar ja de praktijk is wel wat anders. Wat ik nu doe, is wellicht geboren uit frustratie. Een roep om aandacht. Ik was niet sterk, slim of snel. Dus moest ik het op een andere manier zien te maken. Die kans kwam tijdens een op school gehouden filmforum.”

“Ik zat op een jongensschool bij de paters. Op een avond werd er een film vertoond op basis van een serieus toneelstuk. Nu was het geval dat we daar als groep jongens van nog geen 25 tussen honderden meiden zaten. Na afloop moest een meisje en een jongen naar voren komen om er commentaar op te geven. De anderen begonnen mijn naam te roepen en ik kon er dus niet onderuit. En wonderwel maakte ik een flukse opmerking. M’n reactie was meteen raak, werd met gejuich bekroond ook al weet ik niet meer wat ik gezegd heb. Vanaf dat moment is de snelheid van het woord mijn wapen.”

## Resusaapjes

“Daar is mijn liefde voor de microfoon geboren. Het verlegen kereltje bloeide helemaal open. Ik kreeg meer lef en durfde gewoon op mensen toe te stappen en hun iets te vragen. En daar zijn we meteen bij de essentie van de boodschap die ik mijn publiek voor houd: je hebt een veel groter potentieel dan je vermoedt, maar we zijn zo geconditioneerd door onze beperkende overtuigingen dat het er vaak niet van komt. Toch moet men veranderen. Ik weet dat dat niet in één keer lukt. Een gigantische ommezwaai is voor de meesten te veel gevraagd. Ik geef daarom tools om gedrag te veranderen of om succes meer kansen te geven. Vergeet niet dat we 200.000 jaar geschiedenis hebben als rechtopgaande mens. De laatste vijfduizend jaar zo’n beetje doen we aan cultuur. Er is nog veel invloed van ons instinct of beter gezegd van intuïtieve reflexen uit het verre verleden. Een van de eerste plastisch chirurgen was Maxwell Maltz. Hij kwam er achter dat zijn werk bij anderen hun geen oplossing bood. Ondanks alle make-over programma’s: mensen worden er niet gelukkiger door. Misschien tijdelijk. Dat komt omdat ze de verandering niet in hun hersenen kunnen toelaten. Een ander voorbeeld. Het snoeksyndroom. Als een snoek visjes in een beschermd omhulsel niet kan pakken, zal hij geen poging ondernemen om ze wel op te peuzelen als die bescherming er niet meer is. Voor mensen geldt dat ook: één keer een slechte ervaring, dan zal het nooit meer wat worden... Zo denkt men. En daarnaast de invloed van de peergroup. Een proef met tien resusaapjes, waar we toch heel nauw aan verwant blijken te zijn. Houdt ze een tros bananen voor, vergezeld van een zeer koude luchtstraal. Ze laten het wel uit hun hoofd om die bananen te pakken. Als je elke dag een aapje vervangt, dan zullen ze na tien dagen niet de bananen proberen te pakken ook al laat je die koude luchtstroom weg...”

## Attitude

“Zelf ben ik ook lange tijd zo’n resusaapje geweest. We hebben als mensen de gewoonte om reserves in te bouwen. We geven ons niet graag bloot. Weet je waarom vrouwen bij voorkeur samen naar het toilet gaan. Omdat ze veel kwetsbaarder zijn dan mannen. Ze kunnen niet zo maar wegrennen. Kortom, onze gezamenlijke eeuwenlange ontwikkeling heeft elke dag nog heel veel invloed op het persoonlijke gedrag van ieder afzonderlijk mens. Dat zijn we niet bewust. Verander daarom je attitude door je bewustzijn te helpen. Ga niet in een gesprek met je armen over elkaar zitten. Het is bewezen dat je dan tot 35 procent minder opneemt. Als je een lastig telefoontje moet plegen, ga dan niet ineengedoken zitten maar houdt je hoofd rechtop. Schrap het woord ‘proberen’ uit je woordenboek. Laat sowieso alle negatieve woorden weg als het enigszins kan. Zo geef ik gaandeweg een seminar tal van praktische tips. Allemaal middelen om meer grip te hebben op je omgeving. Daarnaast bouw ik veel humor in. Dan beklijft beter wat je zegt. Ik ben geen cabaretier, maar er valt veel te lachen. Als ze het even kan, komen ze allemaal los van hun stoelen. Dan heb ik mijn doel bereikt. Vergeet ook niet dat je niet in één keer naar de top kunt. Het is verbazend wat je in een jaar kunt leren en helemaal ongelooflijk als je over een periode van tien jaar terugkijkt.”

#### Voordeel

“Anthony Robbins van wie ik verschillende keren zelf seminars heb bijgewoond, is mijn grote voorbeeld. Hij komt letterlijk uit de goot en is nu inspirator van wereldleiders. Verbazingwekkend wat die man kan bewerkstelligen. Mijn leven was ook heel simpel. Eenvoudige komaf. Bescheidenheid en nederigheid waren grote deugden. Mijn vader had een boekwinkel die met name aan scholen leverde. Toen dat systeem veranderde moest hij de tent sluiten. Ik moest al gauw gaan werken in tegenstelling tot vrienden die gingen studeren. Af en toe zie ik nog foto’s uit die tijd. Mezelf met lang haar, niet omdat ik ermee wilde protesteren, maar gewoon omdat ik het geld niet had om naar de kapper te gaan. We hadden eerder wel het geluk dat we op vakantie gingen in Nederland. We konden via via beschikken over onder meer een huis in Wassenaar van voornamen mensen. Ik heb geslapen in het bed waar ook koningin Beatrix in gelegen moet hebben. Van oorsprong zijn we Nederlanders maar mijn opa is vanuit Tilburg naar Antwerpen verhuisd. En nu ga ik van de weeromstuit terug naar Nederland om daar op te treden. In Nederland is er een andere cultuur in dit opzicht. Je kunt een Belg wel verkopen in Nederland, maar andersom is een stuk lastiger. Sprekers in Nederland verdienen meer. En je kunt stellen: dat is in beide opzichten in mijn voordeel.”

(in kader)

#### Harry van Hest in een notendop

Harry van Hest (1959) was jarenlang presentator op radio en televisie voordat hij zich ging ontwikkelen tot gastspreker op seminars en congressen. Dit mede geïnspireerd door landgenoot Guido Thys. Van hem nam hij de Vlaamse variant over van de klantenwegjaagclub. Zelf initieerde hij de Speakers Society, Boek een Belg en de Passie Pyramide. Dat laatste is een nieuw fenomeen: een programma om onder meer scholieren beter voor te bereiden op hun studiekeuze. Een en ander runt hij met levensgezellin Nicole Wellens. Van Hest vindt dat hij elk jaar met iets nieuws moet komen. Dat is beter voor de klanten maar ook voor hemzelf. Op de rol staat: een seminar over de verschillen tussen man en vrouw in het zakendoen. Of het verschil tussen Hollanders en Belgen. En wie wil, kan hem ook charteren voor een boeiende rondleiding door zijn woonplaats Antwerpen.