

De weg naar charisma

In JFK

Charisma is synoniem voor succes, vandaar dat veel leiders zich laten trainen op hun uitstraling. JFK onderzocht de begerenswaardige eigenschap. “Het mag allemaal nog wel wat spectaculairder.”

Door Ger Post

De kurk was nou niet bepaald het gereedschap dat ik op mijn weg naar charisma had verwacht. Toegegeven, in een stoute droom zag ik de kurken voorbij vliegen na een Obama-achtig betoog voor een zaal vol met enthousiaste toeschouwers: champagne voor zoveel charisma!

Maar de kurk als middel om charisma te bereiken, dat had ik niet kunnen voorzien. Toch zit ik op een zomerse middag met een kurk in mijn mond een tekst op te lezen over innerlijke kracht en zelfvertrouwen. Ik klink als Daffy Duck en dankzij de levensgrote spiegels aan de wanden van de trainingsruimte is er geen ontkomen aan de gekurkte ik.

Niet minder dan drie coaches knikken me bemoedigend toe. Trainer Eros zegt op een gegeven moment: “En nu mag hij eruit.” Waarop ik ontkurkt verder lees dat je ‘negatieve punten van jezelf beter mindere punten kunt noemen’.

‘Hoor je?’ vraagt Eros aan zijn collega’s. Die knikken enthousiast. ‘Veel beter,’ vindt coach Astrid. ‘Je articuleert veel beter en er zit veel meer melodie in je stem,’ beaamt Ilonka. ‘Dat komt doordat je eerst zoveel moeite moest doen om met die kurk voor te lezen, dan blijf je overdreven, maar wel duidelijk praten als de kurk eruit is,’ onthult Eros de truc.

Eros Mungra – gekleed in een krijtstreepbroek en hij heeft de mouwen van zijn gestreepte overhemd omgeslagen – is de oprichter van Imprezz, een bedrijf dat trainingen in charisma verzorgt. Hij heeft charisma in zes leermodules verdeeld: loop en houdingverbetering, stem en spraak, etiquette, uiterlijke en verzorging, welsprekendheid en zelfvertrouwen en innerlijke persoon. Deze avond zullen de coaches mijn stem en manier van praten trainen, mijn houding onder handen nemen en aan mijn zelfvertrouwen en innerlijke persoon werken.

De gehele avond strooit Eros met tips die mijn charisma moeten verhogen. Zo leert hij me dat even de bovenarm van je gesprekspartner aanraken heel goed werkt. En mensen aankijken, is heel belangrijk. Nog zo een: “Als je even niet weet hoe je je handen moet houden, vouw ze dan samen en masseer met de duim van je ene hand, de handpalm van de andere. Dat zie je veel presentatoren ook vaak doen, want dat werkt ontspannend.”

Dat de cursus van Imprezz bepaald geen uitzonderlijke training is, blijkt uit het grote aanbod van verschillende aanbieders van cursussen charisma op internet. Ze hebben het allemaal razend druk met het coachen van ondernemers en politici – Imprezz vliegt vlak na mijn training naar Suriname om de regering daar drie weken lang te trainen. Zonder charismatisch voorkomen, geen succes, is de gedachte. Maar wat is charisma? En kun je het eigenlijk wel trainen, of ben je ermee geboren?

Naslag in woordenboeken leert dat charisma uit het Grieks (‘kharisma’) komt en ‘bovennatuurlijke gave’ betekent. Inmiddels weten we – althans, bijna iedereen – dat prinses Diana en Pim Fortuyn niet door een hogere kracht zijn gezonden, maar weinigen zullen ontkennen dat ze beiden een opmerkelijke uitstraling hadden. Jaren

na hun dood hebben mensen het nog steeds over ze. Charisma wordt dus niet door een god uitgedeeld, maar andere mensen bepalen of iemand charismatisch is of niet.

In wetenschappelijke hoek wordt er al jaren gesteggeld over wat nu precies iemand charismatisch maakt. Een onderzoek uit 2004 van Newcom Research & Consultancy en de Universiteit Twente kwam met het grootste aantal aspecten van een charismatisch persoon: hij is oprecht, zelfverzekerd, sympathiek, succesvol, intelligent, betrouwbaar, moedig, inspirerend, aantrekkelijk, boeiend, overtuigend, komt natuurlijk en krachtig over en spreekt duidelijke taal. Van deze veertien eigenschappen bleken vooral ‘sympathiek’ en ‘overtuigend’ goede voorspellers van de mate van iemands charisma. Toen bekende Nederlanders vervolgens aan de hand van deze criteria werden beoordeeld, bleek Hans Wiegel de meest charismatische, op de voet gevolgd door Wim Kok en prinses Máxima – terwijl haar man Willem-Alexander als 35^e eindigde (zie kader 1 voor meer opvallende noteringen op de lijst). Met het benoemen van de ‘goddelijke’ eigenschappen van de homo charismaticus is nog niet zijn gedrag ontleedt. Dit is onderzocht door de Britse professor Richard Wiseman en veel trainingen zijn gestoeld op zijn bevindingen. Volgens Wiseman is een charismatisch persoon vooral erg goed in het sterk voelen van emoties, weet hij die op te wekken bij anderen en is hij immuun voor de invloeden van andere charismatische mensen. Oftewel, mensen krijgen een goed gevoel bij zo iemand. Concrete tips om zo’n gevoel bij anderen te creëren heeft de professor ook (zie kader 2). En iedereen die niet charismatisch is hoeft niet te treuren want volgens Wiseman is charisma voor 50 procent aangeboren en voor de andere helft aangeleerd.

Ik vraag me af of professor Wiseman dat ook zou zeggen als hij mij aan het werk zou zien. Mijn spraak was al niet om over naar huis te schrijven, maar met mijn houding blijkt ik mijlenver verwijderd van een suggestie van charisma. Als een sadomasochistische Idols-kandidaat betreed ik verschillende keren de kamer waar de trainers me vanaf de bank beoordelen.

Eerst moet ik over mijn huis vertellen vanuit iemand met een lage status – wat me verdacht makkelijk af gaat. Dan moet ik hetzelfde doen vanuit iemand met een hoge status, maar dat blijkt moeilijker. ‘Ik geloof je niet,’ zegt Eros. En van Ilonka “mag het allemaal wel wat spectaculairder”, wat betreft mijn armbewegingen, houding, stemvolume en intonatie. Iemand met een hoge status speelt daar veel meer mee, zegt ze.

Ilonka stuurt me de kamer uit met de opdracht om terug te keren als Obama. Dus hoor ik mezelf een paar seconden later oreren dat ‘the United States of America’ een ‘beautiful country’ is en zeker ook een ‘example for the world’. Ondertussen proberen de drie trainers zich ook in te leven in het toneelstukje door net te doen alsof ik echt de Amerikaanse president ben. ‘Oh, Obama,’ zegt Astrid met grote ogen. En Ilonka roept ‘wow’ en ‘yes, mr. President’.

Het mag niet baten, want ik ben niet overtuigend genoeg. Ilonka heeft het idee dat ze met me “helemaal over de top moet, om daarna weer naar het normale af te dalen”. Dit keer spelen we een rollenspel waarin ik boos op haar moet worden. Ik scheld haar de huid vol (“Wat ben je nou voor een trut?”) en afgaande op het applaus van de andere trainers, doe ik dat goed. “Ik voelde een geladenheid bij je,” zegt Ilonka later, “Maar het had nog wel wat meer gekund. Dat ik echt het gevoel zou krijgen dat je me iets aan zou doen.”

Ik blijf niet de enige met het charisma van een kunststof kurk, ook sommige bekende Nederlanders worstelen met hun uitstraling. Maximiliaan Winkelhuis komt dagen

tekort om al mijn collega-charismagebrekkigen te trainen. Winkelhuis, die zelf vroeger in de reclame werkte, wil niet vertellen welke bn'ers hij traint. Wel wil hij kwijt dat advocaten, Tweede Kamerleden van drie verschillende politieke partijen, de grote modeontwerpers en prominente zakenmensen de weg naar zijn oud-Hollandse huis in Broek en Waterland weten te vinden.

Hoewel het vak van coach redelijk ingeburgerd is, moet Winkelhuis toch nog wel eens zijn cliënten overtuigen van het belang van lichaamstaal. "Vooraf politici en advocaten zeggen: 'Het gaat mij om de inhoud.' Natuurlijk, dat is ook belangrijk, maar de vorm is minstens net zo belangrijk. Volgens de evolutietheorie ontwikkelt ons genetisch materiaal zich al honderd miljoen jaar. Uit schedelonderzoek blijkt dat taal zich pas de laatste tienduizend jaar heeft ontwikkeld, dat is dus echt een fractie in onze ontwikkeling. Al die jaren ervoor hebben we geleerd om iets te analyseren op hoe het eruit ziet, hoe het ruikt. Alle zintuigen werden ingezet. Zo konden we overleven en het is vreemd om te ontkennen dat we nu ineens niet meer op iemands lichaamstaal zouden zijn gericht."

Om nog eens extra te benadrukken hoe belangrijk de vorm van een boodschap is, haalt Winkelhuis twee voorbeelden aan die wat dichter bij liggen in de geschiedenis. "Met de uitspraak 'Een beetje dom' redde Maxima het koningshuis puur op de vorm, want inhoudelijk zei ze niets. Bijna niemand had het er nog over dat Willem-Alexander een abjecte bron had geciteerd, van een dictatoriaal regime. Daar tegenover staat Mabel, die als negentienjarige eens op een stoomboot van een boef had geslapen. Zij bleef maar aan de inhoud vasthouden en dat heeft haar het koningshuis gekost."

Om charisma te beschrijven, gebruikt Winkelhuis net zo makkelijk de evolutietheorie, als doctrines en bronnen die minder gevestigd zijn. Zo lopen de wortels van zijn training door de Transformatiepsychologie (die ernaar streeft fysieke, emotionele, mentale en spirituele energieën te integreren) en een eigen onderzoek dat hij vier jaar geleden deed naar vijftig charismatische en niet-charismatische bekende personen.

Uit zijn onderzoek rolde een model waarmee zijn cursisten makkelijk kunnen beoordelen of iemand charismatisch is, en waarom dan wel of niet. Op de muur van zijn kantoor heeft Winkelhuis een papier geplakt, waarop hij vier categorieën heeft geschreven: het vrolijke kind, de speelse rebel, lichamelijkeheid en sensualiteit. "Vul maar voor jezelf in en dan zul je zien dat Marco van Basten veel lager scoort op deze eigenschappen dan Guus Hiddink," vertelt hij.

Van Basten is sowieso een interessant exemplaar, want hij heeft het voor elkaar gekregen om zijn charisma te verliezen. Winkelhuis: "Dat komt bij oud-sporters wel vaker voor, dat een nieuwe rol niet bij ze past. Je kunt charisma ook ineens vinden, zo was Al Gore communicatief slecht als presidentskandidaat, maar nu hij zijn passie heeft gevonden als voorvechter van het klimaat, is hij een kanjer geworden."

Wat heeft de man, die het San Siro in Milaan aan zijn voeten had liggen, dan verkeerd gedaan? Hoe kon San Marco veranderen in Marco de 'Pannenkoek'? Volgens Winkelhuis is hij vooral op drie charisma-fronten door het ijs gezakt: zijn authenticiteit, zijn visie en het falen in het creëren van een wij-gevoel.

Toen Van Basten bij Ajax aan het roer kwam, liet hij volgens Winkelhuis weinig zien dat hij het naar zijn zin had. "Als ik naar zijn non-verbale gedrag keek, dan had hij weinig interesse in het werken met jonge voetballers die net uit hun puberteit kwamen. Dat hoorde je ook in de interviews met de voetballers – vooral de spitsen - die hadden ernaar uitgekeken om met Van Basten te werken, maar het viel ze tegen. Van Basten paste niet bij de rol van coach en de boodschap die hij moest vertellen. Hij was niet authentiek. Dat was wennen want hij was dat wel als voetballer."

Daarbij kon hij zijn visie niet overbrengen waardoor er nooit een wij-gevoel kon ontstaan, zegt Winkelhuis. “Een charismatisch persoon kan heel duidelijk vertellen waar hij heen wil. Toen Marco coach was bij Ajax, hoorde ik hem alleen maar vertellen wat er fout ging, ik hoorde nooit: ‘Hier gaan we voor.’ Dat doet Guus Hiddink veel beter. Die wil iets gaan doen met een team en hij benadrukt juist wat hij wel wil. Hierdoor willen mensen met hem mee en ontstaat er saamhorigheid.”

Als een cursist bij Winkelhuis beroemdheden, en vervolgens zichzelf, heeft beoordeeld op charisma, worden de eigenschappen besproken waaraan die persoon wil werken. “Er is geen Leco-look charisma. Je kijkt met mensen op welke punten ze zich willen ontwikkelen.”

Het eigen maken van charismatisch gedrag, kost volgens Winkelhuis zo’n twee jaar. Veel sneller heeft ook geen zin, want anders wordt het ongeloofwaardig voor anderen. “Je zag het toen Rita Verdonk ineens een metamorfose had ondergaan toen ze met Mark Rutte streed om het lijsttrekkerschap van de VVD, dat pikte Nederland niet. *Over night change? We don’t buy it.* Dat is niet authentiek. De graduele transformatie van de Britse prinses Camilla Parker Bowles is een goed voorbeeld van hoe het moet.”

Eros had me van tevoren gewaarschuwd: de cursus kan intensief en confronterend zijn. Hij had geen woord gelogen, want na anderhalf uur opdrachten te hebben uitgevoerd en te zijn geanalyseerd, kan ik wel wat zelfvertrouwen gebruiken. Gelukkig is daar Astrid, die naast trainer ook natuurgenezer is en therapeut.

Nadat ik heb opgeschreven wat mijn sterke kanten zijn, en zij er nog een paar aan toe heeft gevoegd, is het tijd voor een visualisatieoefening. Rustig ademend moet ik me voorstellen dat ik een paard ben die over de weide rent. ‘Voel de kracht van het paard,’ leest Astrid voor. Even later ben ik alweer een vogel die soms eens de zee induikt en andere keren gewoon lekker wegvliegt. Na deze oefening moet ik met mijn niet-dominante hand opschrijven wat ik het allerliefste zou doen. Het wordt ‘surfen in Australië’, maar daar kan ook de omgeving –de trainingsruimte kijk uit op het Zandvoortse strand – en het zonnige weer aan hebben bijgedragen. “Deze oefening helpt mensen op creatieve ideeën te komen en kan ook erg handig zijn voor bijvoorbeeld wetenschappers,” zegt Astrid.

Tijdens het eindgesprek noemen alle coaches op wat er goed ging, en wat ik nog zou kunnen verbeteren. Eros rond af met de woorden: “Je zit nu hier met je charisma en je kunt daar eindigen.” Zijn hand stijgt van net boven de tafel, naar een stuk boven zijn hoofd.

KADER 1

Top 3 en opvallende noteringen in de Charisma Top 50

- 1 Hans Wiegel
- 2 Wim Kok
- 3 Máxima
- 7 Erica Terpstra
- 9 Wouter Bos
- 12 Wendy van Dijk
- 13 Beatrix
- 19 Peter R. de Vries
- 24 Philip Freriks
- 26 Ruud Gullit

28 Robert Ten Brink
29 Marco Borsato
30 Freek de Jonge
31 Guus Hiddink
37 Bram van der Vlugt (Sinterklaas)
38 Reinout Oerlemans
42 Jan Mulder
44 Jan Peter Balkenende
46 Ronald Koeman
48 Irene Moors
50 Ruud van Nistelrooij

KADER 2

Hoe word je charismatischer?

Algemeen: open lichaamshouding, handen weg van het gezicht wanneer je praat, sta rechtop, ontspan, handen uit elkaar met de palmen naar voren of boven gericht.

Een op een: laat andere mensen weten dat je ze belangrijk vindt en dat je het leuk vindt bij ze te zijn, ontwikkel een gemeende lach, knik wanneer ze praten, raak ze kort op de bovenarm en houd oogcontact.

Voor een groep: wees op je gemak als leider, loop rond om enthousiast over te komen, leun een beetje naar voren en kijk alle leden van de groep aan.

Boodschap: ga verder dan het status quo en maak een verschil, wees controversieel, nieuw, makkelijk te volgen en counterintuïtief.

Spraak: wees duidelijk, vloeiend, krachtig en articuleer goed. Spreek tot de verbeelding, gebruik een upbeat tempo en vertraag zo nu en dan om een spanningsboog of benadrukking te creëren.

Bron: Richard Wiseman



KADER 3

De vijf praktische regels over charisma:

- Ontwikkel een authentieke, positieve visie die je zelf echt omarmt.
- Creëer een wij-gevoel met de mensen waarmee je iets wilt bereiken.
- Spreek bondig en actief. Gebruik daarbij vooral beeldende woorden.
- Zit goed in je lichaam en zorg voor een unieke kledingstijl.
- Houd jezelf mentaal jong, een beetje rebels. Schroom niet om soms sensualiteit in te zetten.

Bron: Maximiliaan Winkelhuis