

# Yes, he can!

## Het charisma van Barack Obama

‘Ik gaf mijn stem aan Hillary. Als feministe van 62 jaar wilde ik graag een vrouw als president. Maar ik ben zo onder de indruk van Obama! Toen ik hem gisteravond hoorde spreken voelde ik de energie die hij uitstraalde en de hoop die hij brengt. Ik belde naar huis en vertelde dat het leek alsof ik geluisterd had naar een kruising tussen John F. Kennedy en Martin Luther King. Ik heb niet meer zoveel inspiratie gevoeld sinds ik 19 was.’

Dit zijn de woorden van een Amerikaanse vrouw, vorige week te zien in het NOS Journaal. En ze is niet de enige die onder de indruk is van Obama. Miljoenen Amerikanen vallen als een blok voor deze *good-looking* presidentskandidaat, met zijn chocolabruine ogen en parelende lach. Soms zelfs letterlijk: op YouTube zijn al filmpjes te zien van mensen die bezwijken als Obama aan het woord is. Maar ook in het buitenland is hij populair. Zo schreef Volkskrant-columnist Bert Wagendorp nadat hij een speech van Obama op YouTube had gezien: ‘Het is een fantastische toespraak die je, of je wilt of niet, hypnotiseert. (...) Opeens lijkt alles, de hele wereld, eenvoudiger. Het woord dat Obama het meest gebruikte was ‘hope’ en dat is ook precies wat je na afloop had, hoop. Ik wel tenminste, en mijn eerste en belangrijkste hoop was dat Obama de volgende president van de VS wordt.’

Hoe speelt Obama dat klaar? Hoe komt het dat hij voor zoveel mensen opeens de nieuwe messias is geworden?

U raadt het al. Het is zijn charisma.

‘Charisma’ is afgeleid uit het Grieks: *charis* betekent ‘dat wat vreugde brengt’. Onder charisma wordt volgens Van Dale een ‘(irrationele) persoonlijke aantrekkingskracht, uitstraling’ verstaan. Maar ja, wat is uitstraling? En wanneer oefent iemand aantrekkingskracht op ons uit?

Volgens Erwin Seydel, hoogleraar toegepaste communicatiewetenschap aan de Universiteit Twente, zijn er wel veertien eigenschappen die iemands charisma bepalen (zie kader). Bij artiesten en leden van het koninklijk huis is vooral een gevoel van verbondenheid belangrijk. Als we ons met zo’n celebrity kunnen identificeren, vinden we hem of haar al gauw charismatisch. Bij politici is met name overtuigingskracht van belang. Zij moeten hun toehoorders zien te prikkelen en de indruk wekken alsof zij voor hen een probleem kunnen oplossen. Seydel: ‘Mensen moeten het gevoel hebben dat deze man of vrouw ze kan helpen ergens bij te horen, beroemd te worden of gelukkig te maken. Ze moeten nieuwsgierig worden naar wat zo’n figuur nog meer te vertellen heeft. Charisma heeft in de politiek vooral te maken met de mate waarin een leider in staat is om beloftevol te communiceren.’

Nou, beloftevol communiceren, dat is Barack Obama wel toevertrouwd. Zijn speeches staan bol van de ‘change’, de ‘hope’ en de ‘yes, we can’s’. Die sleutelwoorden zet hij kracht bij door op het juiste moment zijn stem omhoog te laten gaan en daarbij met zijn wijsvinger te gebaren: let op, allemaal, nu komt er iets belangrijks.

‘Obama kan praten als geen ander’, vindt hoogleraar sociale psychologie David De Cremer. Aan de Universiteit van Tilburg doet De Cremer onderzoek naar charismatisch leiderschap. ‘Zijn intonatie, mimiek en gebaren zijn gewoon perfect. Hij geeft met zijn stem en zijn lichaam al aan wat belangrijk is, hij bouwt de spanning helemaal op. Daarmee bereikt hij hetzelfde als wanneer hij op een trommel zou slaan. Dan ga je ook recht overeind zitten om te horen wat er wordt gezegd.’

Obama weet zijn toehoorders bovendien het idee te geven dat hij ze kan helpen. Voor en na speeches schudt hij ze vaak de hand terwijl hij tegelijkertijd zijn andere hand op hun schouder legt. ‘Daarmee geef je mensen het gevoel dat ze erbij horen,’ legt Erwin Seydel uit,

‘je wekt de indruk dat ze bij jou aan het goede adres zijn. Het is een krachtig en tegelijkertijd zorgzaam gebaar, zo van: kom maar bij mij, ik zorg dat het allemaal goed komt.’

Daarin heeft Obama zijn lengte mee. Bovendien is hij een man. ‘Als een vrouw zo’n gebaar zou maken, zou dat eerder worden opgevat als teken van afhankelijkheid dan van kracht’, zegt Seydel. ‘Het ziet er geforceerd uit. Daarom zie je Hillary Clinton dat ook nooit doen.’

Maar Obama heeft nog veel meer troeven in handen. Maximiliaan Winkelhuis, trainer op het gebied van charisma en autoriteit, roemt zijn hoge aaibaarheidsfactor. ‘Als je bij Hillary op bezoek zou gaan, zou je minstens een meter afstand bewaren. Ze lijkt nogal gesloten, ze komt niet heel empathisch over. Obama wel. Die is veel beter benaderbaar.’

Dat heeft hij te danken aan zijn relaxte manier van doen. Tijdens toespraken gooit hij er soms een kwinkslag tussendoor, en toen hij eens in de massa vóór hem zangeres Dionne Warwick ontwaarde, zette hij spontaan de beginregels van haar hit ‘Walk on by’ in. ‘Hij is speels en origineel’, zegt Winkelhuis dan ook. ‘Obama staat in contact met het vrolijke kind in zichzelf dat durft te dromen, spontaan is en houdt van het leven. Hij heeft lol in wat hij uitdraagt, en dat is een belangrijk aspect van charisma.’

En dat zie je bij Hillary Clinton niet, wil hij maar zeggen. Die vaart vooral op autoriteit, op kennis, kunde en ervaring. Daar spat het plezier niet vanaf. ‘Clinton benadrukt voortdurend dat mensen op háár moeten vertrouwen omdat zij al zo veel politieke ervaring heeft. Obama heeft een veel inspirerender boodschap. Die vindt juist dat mensen in zichzelf moeten geloven.’

Daarbij geeft hij zelf het goeie voorbeeld. Erwin Seydel: ‘Hij komt heel ongekunsteld over. Ook dat maakt hem zo charismatisch. En dan hoeft je het nog helemaal niet met zijn standpunten eens te zijn. Kijk naar Pim Fortuyn. Die had absoluut charisma, terwijl toch niet iedereen van zijn mening was gediend. Je kunt iemand charismatisch vinden en tegelijkertijd niets van hem moeten hebben.’

Waar Seydel uit afleidt dat Obama zo naturel is? ‘Authentieke mensen zijn types die ontspannen ogen, er zelfverzekerd bij zitten en laten zien dat ze naar je luisteren. Ze kijken je aan, knikken als je iets vertelt, vragen door – dat soort dingen. Je ziet aan alles dat ze de wereld met een open blik tegemoet treden.’

Dat is inderdaad precies wat Obama doet. Hij lacht zijn aanhangers vriendelijk toe, staat fier rechtop en blikt frank en vrij de zaal in. Zijn toespraken doet hij uit zijn hoofd, en dat versterkt de indruk dat hij meent wat hij zegt. Hij lijkt rechtstreeks vanuit zijn hart te praten, alsof hij niets te verbergen heeft. Hiermee heeft hij beslist een streep voor op Hillary Clinton, die haar speeches van een papiertje opleest en zo de indruk wekt dat ze haar verhaal heeft ingestudeerd. Dat komt een stuk minder authentiek over.

Toch draait charisma niet alleen maar om een vlotte babbel en een gelikte presentatie: naast de verpakking is ook de inhoud van belang. ‘Vroeger dacht ik: ‘Als je als lantaarnpaal vijf keer op tv komt, ben je al charismatisch’, maar zo is het niet’, vertelt Erwin Seydel. ‘Je moet ook iets te melden hebben.’

En daar wordt Barack Obama nog wel eens op bekritiseerd. ‘Obama praat vooral over hoop en verandering,’ zegt David De Cremer, ‘maar hij treedt niet in detail over mogelijke oplossingen. Als nieuwkomer kan hij zich dat nu nog permitteren, maar uiteindelijk zal hij duidelijk moeten maken wat nou concreet zijn plannen zijn. Anders kan zijn charisma zich tegen hem keren. Mensen moeten niets hebben van iemand die alleen maar mooie praatjes verkoopt.’

Dat zegt Erwin Seydel ook. ‘De zinnen in zijn speeches zijn soms zo verheven dat sceptici er jeuk van krijgen. Obama spreekt van een ‘hymne die deze natie geneest, deze wereld repareert en deze tijd anders maakt dan alle andere’. Gaat hij dat straks allemaal doen vanuit de Oval Office?’

Aan de andere kant heeft Obama wel de tijdgeest mee, en die tijdgeest is óók bepalend voor iemands charisma, zegt David De Cremer. Kijk maar naar Bush junior. Die is wel eens de meest, maar ook wel eens de minst charismatische president ooit genoemd. ‘Na 9-11 vonden mensen hem het meest charismatisch. Maar als een leider in tijden van nood het voortouw neemt en roept dat er iets moet gebeuren, wordt hij of zij al gauw als charismatisch beschouwd.’ En het kan verkeren, want mensen vinden Bush nu weer de minst charismatische president ooit. ‘Economisch gaat het slecht, de oorlog in Irak lijkt op niets uit te draaien, dus nu moeten mensen niet zo veel meer van hem hebben.’

Obama heeft voorlopig niets te vrezen. Veel Amerikanen hebben genoeg van Bush, ze willen iets nieuws. Dat werkt Hillary tegen, want de Clintons horen nou eenmaal tot de oude garde. Maar Obama is jong, een nieuwkomer en door zijn half Keniase afkomst ook nog eens de vleesgeworden American dream. David De Cremer: ‘Dat spreekt tot de verbeelding, een man met een allesbehalve doorsnee-achtergrond die president wil worden. Obama is daarmee een inspirerend voorbeeld. Hij draagt als geen ander uit dat alles mogelijk is. Als je maar doorzet en in jezelf blijft geloven.’

### **Kader: De charismabarometer**

In opdracht van Newcom Research & Consultancy ontwikkelde hoogleraar communicatie Erwin Seydel een charismabarometer. Hiervoor werden interviews gehouden met dertien figuren die hetzij volgens de publieke opinie veel charisma hebben, hetzij veel contact hebben met charismatische personen, hetzij charisma wetenschappelijk hebben bestudeerd. Daarnaast vulden 327 Nederlanders online een vragenlijst in.

Charisma bleek de optelsom te zijn van wel veertien eigenschappen. Als je duidelijke taal spreekt en sympathiek, oprecht, zelfverzekerd, succesvol, intelligent, betrouwbaar, moedig, inspirerend, aantrekkelijk, boeiend, overtuigend, natuurlijk en krachtig overkomt, word je al gauw charismatisch gevonden. Voor politiek leiders is vooral de mate waarin anderen hen overtuigend vinden belangrijk.

Enerzijds draait charisma dus om karakter (zoals oprechtheid, natuurlijk overkomen en zelfverzekerdheid), anderzijds om sociale en communicatieve vaardigheden (zoals duidelijke taal spreken en boeiend, overtuigend en inspirerend overkomen).

De komende week peilt Newcom Research & Consultancy bij 1200 Nederlanders in hoeverre zij de Amerikaanse presidentskandidaten charismatisch vinden.

### **Kader: Hoe charismatisch bent u?**

Charismatische mensen hebben de volgende eigenschappen.

1. Ze komen zelfverzekerd maar ontspannen over.
2. Ze benaderen mensen makkelijk.
3. Ze hebben overzicht, maar ook oog voor details.
4. Ze kunnen goed luisteren.
5. Ze stellen vragen en tonen interesse en begrip.
6. Ze kijken anderen recht in de ogen en glimlachen makkelijk, op de juiste momenten en op een natuurlijke manier.
7. Ze begeleiden hun woorden met rustige handgebaren.
8. Hun houding en gebaren stemmen overeen met wat ze zeggen.
9. Ze weten makkelijk het vertrouwen van hun gesprekspartner te winnen.
10. Ze hebben een heldere visie, die ze in positieve termen verpakken.
11. Ze laten in woord en gebaar merken dat de ander bijzonder is.
12. Ze praten vlot en maken veel gebruik van actiewoorden, zoals groeien, verbinden, bereiken, ontwikkelen, uitvoeren en produceren. Daarmee laten ze zien dat ze doeners zijn.

13. Ze zijn goed gekleed en zien er gezond uit.
14. Ze zijn altijd 'zichzelf' en spelen geen rol.

(met dank aan Erwin Seydel)