

GOOI JE *charmes*

'HALLO, IK BEN ER OOK NOG!' HEB JE HET GEVOEL DAT JE ER BIJ VERGADERINGEN SOMS EEN BEETJE VOOR JAN ... BIJ ZIT EN DAT COLLEGA'S VEEL MEER GEDAAN KRIJGEN? GA VOOR DE CHARMING WAY EN WIND IEDEREEN OM JE VINGER.

Angelina Jolie weet als geen ander geld los te troggelen van mannen in grijze pakken. Victoria Beckham is de slimme onderhandelaar aan het hoofd van een miljoenenbedrijf, Sonja Bakker heeft succes met Sonja Bakker zijn, Aysel Erdubak kocht samen met een zakenpartner het failliete Slotervaartziekenhuis op en toverde de zieke organisatie om tot een winstgevend bedrijf waarvan het personeel haar op

handen draagt. En prinses Máxima krijgt zonder moeite al haar publiek op haar hand, of het nu gaat om een kleuterschool of de Verenigde Naties. Al deze vrouwen hebben één ding gemeen: ieder voor zich is een wandelend charmeoffensief dat precies weet hoe ze zich moet verkopen. Bij Angelina is het de mix van mysterie en Moeder Aarde, Victoria mag er dan afstandelijk uitzien, in gesprek is ze geestig, slim

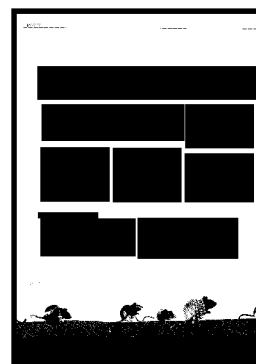
en hartelijk. Sonja bouwde haar succes op 'heel gewoon' zijn, Aysels grote kracht is no nonsense leiding geven, met gevoel voor de menselijke maat. En Máxima moet het hebben van haar spontaniteit en enthousiasme. Verschillende sterke punten, waar ieder voor zich het meeste uithaalt om haar positie te verbeteren.

Dat deze vrouwen zo succesvol zijn, is te danken aan de combinatie van hun charisma en manipulatie. Charisma is voor de helft aangeboren en de helft aangeleerd. Ben je niet zo zeker van je eigen magie, bedenk dan dat imitatie wonderen kan doen. Mensen in de omgeving van een aanstekelijke persoonlijkheid kopiëren diens lichaamstaal en gezichtsuitdrukkin-

NETWERKEN DOE JE ZO

Daar sta je dan, in een vertrek vol onbekenden, met een steen in je maag. Showtime! Lach vriendelijk, maak oogcontact, steek je hand uit. Zeg: "Ik zal me even voorstellen, ik ben die en die, van zus en zo." De ander zal zichzelf voorstellen. Is het geen vlotte prater, dan gooi je er een open vraag tegenaan: "Hebt u al ervaring met dit nieuwe systeem?" Wees positief: niet klagen over gebrek aan parkeergelegenheid, niet

roddelen over de gastvrouw, geen negatieve opmerkingen als "Bij jullie is het zeker ook drie keer niks?" maken. Claim de ander niet: netwerken is een aaneenschakeling van korte contacten. Merk je dat je gesprekspartner wat onrustig wordt, rond het gesprek dan snel en vriendelijk af: "Ik zal u niet langer ophouden, leuk u even gesproken te hebben." Merk je van de ander oprechte belangstelling, wissel dan visitekaartjes uit.



IN DE STRIJD

HELP, IK BEN TE VERLEGEN!

Met oefenen en zelfbeheersing is je lichaamstaal onder controle te krijgen: niet hangen, niet wegstijven, niet fluisteren. Sterf je echt van de zenuwen, ga dan bij een groepje staan en luister aandachtig: een vleugje mysterie misstaat niemand. Beter is toch iets te zeggen: op www.loopbaan.nl vind je onder 'openingszinnen' prima open vragen om een praatje mee aan

te knopen met onbekenden en kennissen. Probeer niet nors of ongeïnteresseerd - onbewust en ongewild vaak de indruk die verlegenheid maakt - over te komen: rustig belangstellend luisteren maakt in dit geval een betere indruk dan geforceerd gebabbel. Mensen hebben bliksemsnel door dat je een rol speelt en haken vervolgens even snel af.

gen, ontdekte professor Richard Wiseman van FameLab, in een onderzoek dat draait om charisma, aantrekkingskracht en overredingskracht. "Het bekendste voorbeeld is dat iemand naar je lacht en je dan automatisch teruglacht", zegt hij. "Die lach, ook al is het misschien maar een beleefdheidslach, heeft invloed op hoe je je voelt: het maakt je opgewekter en zelfverzekerder. Onbewust zoeken mensen altijd naar mensen met charisma, omdat die anderen een goed gevoel geven. Als je jezelf goed wilt verkopen, is het dus zaak je charisma kraan open te zetten, zodat je anderen een goed gevoel geeft. Krijg je dat voor elkaar, dan krijg je - binnen redelijke grenzen - alles van hen gedaan."

Voor dat laatste is manipulatie nodig: het

woord heeft ten onrechte een negatieve klank, want de boel naar je hand proberen te zetten, hoeft niet ten koste te gaan van anderen. Als je iemand met een complimentje in zo'n goede bui krijgt dat hij even wat cijfers voor je opzoekt, is daar niets mis mee. "Manipulatie wordt geassocieerd met mensen die door slinkse trucjes hun zin proberen te krijgen", zegt lichaamstaalspecialist Frank van Marwijk. "Toch is dat slechts één van de betekenissen. Manipuleren is simpelweg het in beweging brengen en beïnvloeden van mensen en zaken. Als ik spreek over manipulatie heb ik het over doelgerichte gedragsbeïnvloeding van mensen zonder dat die dat in de gaten hebben of er vat op hebben. Door slim gebruik te maken van

Lach naar iemand
et voilà: je krijgt
automatisch een
lach terug

5x

STRATEGISCH ZITTEN EN PRATEN

1 Draai je hart toe naar de persoon die je ontmoet, dan volgen automatisch je voeten, handen en heupen. Met je hele lichaam naar de ander 'wijzen' wordt altijd gewaardeerd.

2 Pas je intonatie en spreeknelheid aan je gesprekspartner aan om een gevoel te creëren dat je op dezelfde golflengte zit.

3 Bij een zakelijke bespreking met z'n tweeën, waarbij je de ander niet of nauwelijks kent, creëert een hoekzitting de beste sfeer, zeker als je wat naar elkaar toedraait.

4 Kom niet direct ter zake: een paar minuten smalltalk helpt verbondenheid te creëren en elkaars gevoel voor humor en zaken doen even af te tasten.

5 Als iemand enthousiast vertelt over een weekendje Londen kun je misschien denken: wel een beetje standaard. Maar als je zegt: "Volgens mij heb je genoten" spiegel je de geestdrift van de ander (wat-ie heel fijn vindt), zonder je eigen mening geweld aan te doen.

BRON: ZAKELIJK FLIRTEN, DOOR MIRJAM WIERSMA, WWW.HELEMAALJJJ.NL

manipulatie doe je de ander geen kwaad. Mensen zullen je er zelfs om waarderen. Onbewust nemen ze jouw ideeën over en zijn daar nog trots op ook."

Terwijl je slim bezig bent iemand het idee te geven dat jouw briljante plan zijn idee is ("Jij hebt de aanzet gegeven, hoor"), kan het geen kwaad intussen ook aan je populariteit te werken. Dat is niet slijmerig of overdreven, maar slim. Een prettige indruk maken begint met de heilige drie-eenheid Oogcontact, Lachen & Groeten (OLG). Doe dit altijd, of het nu de kantinejuffrouw, de baas, een bekende collega of een nieuwe klant betreft. Bedenk daarnaast wat voor indruk je wilt maken. Hoe komt Máxima ergens binnen? Opgewekt, OLG en door een paar vragen te stellen, trekt ze meteen het hele gesprek al naar zich toe. Zonder vanaf een rode loper je collega's royaal toe te wuiven, kun je vast wel iets met deze visualisatie voor een vergadering of een afspraak. Stel je voor dat je een celeb bent die wordt gefotografeerd en beoordeeld. Wat trek je aan, dat comfortabele kloffie of toch maar dat powerpak? Wat staat je

beter: vaal vel of een beetje make-up en lippenstift? En wat vind je zelf prettiger: drie slappe vingers en een gemompelde naam aangeboden krijgen, of een korte stevige handdruk en een energieke enthousiaste ontmoeting?

Om de ander verder voor je te winnen, doe je na deze stralende entree een stapje terug: je luistert aandachtig, stelt vragen en trekt niet te veel aandacht naar je toe. De kunst is juist de ánder het gevoel geven dat hij of zij even de enige is die er toe doet. Niets werkt zo innemend als een complimentje. Niet slijmen, maar kalm en vriendelijk constateren: "Wat een mooie jas heb je aan, die staat je goed" of "Wat

Bedank voor een pen, notebook of whatever en maak zo een bruggetje naar wat je echt wilt

ZELFANALYSE, ANYONE?

Niet altijd even leuk, wel leerzaam: een genadeloos rondje zelfonderzoek. Vraag aan een vertrouweling hoe je handdruk is, of je adem fris is (flossen!) en of je parfum niet te overweldigend overkomt. Neem jezelf eens op en kijk het kritisch af: klink je bazig, sloom, kortaf of cynisch? Te snel, te langzaam, teveel 'uh's'? Leg eens wat meer vrolijkheid in je stem, hoe komt dat over? Hoe is je lichaamshouding: kunnen die schouders rechter en die houding trotser? Hoe zijn je manieren? En hoe zit het met je imago: zie je iemand die je zelf serieus zou nemen? Heel confronterend, maar wel noodzakelijk om je look en uitstraling aan te kunnen passen.

fijn dat je gisteravond dat dossier hebt afgemaakt." Gewaardeerd worden is zo prettig, dat de ontvanger je meteen tegemoet wil komen. Bedank voor een uitnodiging, hulp, notebook, pen of whatever en maak zo een bruggetje naar wat je wilt: "Fijn dat je tijd hebt, ik heb echt even je ervaring / visie op dit project nodig." Door de ander erbij te betrekken en hem of haar mee te laten denken, heb je snel een medestander. Om niet al te behaagziek te lijken, gooi je er af en toe een kritische noot in ("Maar als X niet over de brug komt, wat is dan Plan B?"). Sluit af met waardering ("Bedankt voor je input") en je laat een goede indruk achter die het mogelijk maakt nog eens een beroep op de ander te doen.

Je charmes zakelijk voor je laten werken, is een kwestie van het gewoon doen: hoe meer training, hoe meer zelfvertrouwen, hoe makkelijker het gaat. Bij het subtiel bewerken van collega's moet je echter wel in je achterhoofd houden dat de meter loopt: om overtuigend over te komen moet je zelf ook hard werken en je zaakjes voor elkaar hebben. Daarnaast kun je niet altijd maar hulp vragen. Je moet ook zelf hulp aanbieden en niet alleen maar gebruik maken van je netwerk als het jou uitkomt, maar er ook informeel in investeren. Is een collega gek van een band en kom je daar een artikel over tegen, knip dat dan voor hem uit. Zie je iets wat van belang is voor een klant, tip hem daar dan vrijblijvend

over. En deel de eer: er wordt altijd op gehamerd dat bescheidenheid je carrière hindert, maar niets werkt zo veel weerzin op als een egotripper. Je bent niet goed bezig als je altijd alle rotklusjes opknapt en jezelf door alle vergaderingen zwijgt, maar je hoeft ook weer geen bitch te zijn om vooruit te komen. Reageer groots op een succes zonder je klein te maken: "Ik ben er zelf ook blij mee, het is een fantastisch resultaat, mede dankzij de hulp van Hanneke en Pim." Wedden dat je zo aan hen twee instant handlangers hebt voor je eerstvolgende slimme plan? 

VERDER LEZEN

Een praatje maken, door Marjolijn van Burik (Uitgeverij Thema, € 19,95) is een werkboekje over hoe je vlot informele gesprekjes kunt voeren.

Manipuleren kun je leren, door van Frank van Marwijk (Uitgeverij Haystack, € 19,95) helpt je af te rekenen met het gevoel dat er niet naar je wordt geluisterd of dat je boodschap niet overkomt.

Zakelijk flirten, door Mirjam Wiersma (Uitgeverij Het Spectrum, € 14,95) helpt met praktische tips je charme in te zetten om anderen enthousiast te maken.

Lees alles over lichaamstaal op www.flaironline.nl.