

Inspiratierapport

‘Hoe word jij een magnetisch persoon die mensen moeiteloos overtuigt?’



Wie begint er nou een inspiratierapport met een foto van een eikeltjespyjama?

Ik. En ik leg je graag uit waarom.

Als ondernemer en creatieve professionals lijken we veel op Bekende Nederlanders en politici: iedereen let op wat jij doet, zegt & deelt, online en offline.

Op basis daarvan worden we continu beoordeeld.

Je staat in de spotlight om je verhaal goed over te brengen en om gezien te worden.

En dus worden we beoordeeld op onze woorden, lichaamstaal, hoe we schrijven en spreken. Tot aan onze pyjama toe.

Er is één belangrijk verschil: BN'ers en politici krijgen mediatraining en begeleiding waarin ze leren zichzelf zo goed mogelijk neer te zetten. Ze volgen soms jarenlang trainingen om op een authentieke en toegankelijke manier over te komen, zodat ze een magneet worden voor hun kijkers en kiezers.

Denk je dat Jesse Klaver deze knusse foto met bord op schoot in zijn eikeltjespyjama spontaan op sociale media deelde?

Of zou het campagneteam van GroenLinks het knuffelimage van hun leider hebben willen boosten bij de (veelal jonge) kiezers?

En deze foto van een halfblote kalende man op een paard.

Spontaan vakantiekiekje van de familie Poetin? Of zou ie gemaakt zijn om de uitstraling van sterke leider te benadrukken?



Beeldvorming en uitstraling zijn ontzettend krachtig.

Dat wisten de Romeinse keizers, de Middeleeuwse pausen, Napoleon, en eigentijdse leiders als Poetin en Trump. Allemaal staken ze veel tijd, geld en energie in hun uitstraling en imago.

Politieke leiders krijgen door dit soort foto's charisma en aantrekkingskracht. Om ons te laten denken dat ze altijd al zo authentiek waren; in blote buik op je mooiste paard, of knus in de mooiste pyjama met je vrouw naar *House of Cards* kijken. Zo spontaan. #not

Het is uitgekiende 'framing', waarover goed is nagedacht door spindoctors, mediatrainers en campagneteamleden.

Alles om een zo overtuigend mogelijke indruk achter te laten op kiezers

Vervang het woord kiezers door klanten of zakelijke contacten en je ziet hetzelfde mechanisme..

Beide moeten overtuigd worden, hun vertrouwen moet worden gewonnen.

Of het nou om een stembiljet gaat, of om het besluit: 'dit wil ik!'

Wij ondernemers en professionals staan ook steeds in de spotlights.

Of we nou willen of niet. Maar wij hebben geen dure mediatrainers of spindoctors tot onze beschikking om ons van uitgekiend strategisch advies te voorzien. Wij moeten het zélf uitzoeken. We worden voor de leeuwen gegooid, zonder training of advies.

In dit inspiratierapport ga je ontdekken hoe jij ook **een charismatisch, magnetisch persoon wordt voor jouw ideale klanten of zakelijke contacten.**

Iemand die moeiteloos kan overtuigen en mensen makkelijk meekrijgt in zijn verhaal. Waardoor werk weer leuk wordt, vol voldoening en mooie resultaten.

Zet een verse cappuccino en leg je telefoon even weg. Ik nodig je uit om jezelf eens door de bril van een BN'er te bekijken. Je mag je even een ster voelen.

Wat is jouw uitstraling?

Hoe kom jij over op anderen?

- Net als de GroenLinks-leider in zijn eikeltjespyjama?
- Als presentator Beau van Erven Dorens die in 2018 alle belangrijke tv-prijzen won omdat ie bij RTL wel programma's mocht maken vanuit zijn hart, vanuit oprechte interesse.
- Als de scherpe Jeroen Pauw, die al jaren zichzelf is op de late avond?
- Of Eva Jinek, die als vrouw een plekje veroverde op de journalistieke apenrots

Wat kunnen wij leren van presentatoren als Beau, Jeroen en Eva?

Als je bewust bent van je uitstraling en jezelf authentiek leert presenteren, dan gaan er dingen veranderen

JAZEKER, ook voor jou!

Omdat authentieke uitstraling onweerstaanbaar is, en universeel.

Dan word je ook iemand die klanten niet snel vergeten.

Die *top of mind* is.

Gewild, populair, aantrekkelijk

Zoals Beau, Jeroen en Eva.

Of Linda, die al jaren aan de top staat omdat ze zichzelf zo goed weet te presenteren

Ik hoor je innerlijke censuurstem al: hoe moet ik dat er nog bij gaan doen?

Je bent al zo druk, met werk, gezin en wat er over is van je sociale leven. Ik herken dat, ik had ook mijn handen vol om mijn biz en schrijven te combineren met zoonlief,

vrouw, vrienden en familie. En nog 2 x in de week sporten als het kon.
Zonder dat mijn bankrekening meegroeide met het aantal gewerkte uren...

**Ik ga je wat verklappen: het gaat helemaal niet om iedere dag keihard werken.
Maar om de JUISTE DINGEN goed te doen..**

Leer de adviezen en manieren van authentiek communiceren die ik je in dit rapport
aanreik, en JIJ gaat een magnetisch persoon worden die de ideale klanten aantrekt,
en mensen overtuigt.

Moeiteloos.

Bij de vleet (oud-Hollandse uitdrukking voor 'in overvloed' :)

Niet op een geforceerde manier met trucjes die iedereen toepast...
maar vanuit **jouw authenticiteit en overtuigingskracht, met focus!**

Omdat je gaat werken op jouw manier, die goed voelt.

Dicht bij jezelf.

Dat VOELEN mensen.

Dat schept vertrouwen.

Dat verhoogt je gunfactor.

Dat is Persoonlijk Leiderschap.

DAAROM willen mensen graag met je werken. En van je leren.

Nieuwsgierig geworden? Laten we snel beginnen!

Voordat ik je leer hoe je een magnetisch persoon wordt die moeiteloos mensen
overtuigt met je verhaal, kort iets over mezelf.

Na jarenlang als dagbladverslaggever & eindredacteur te hebben gewerkt ben ik nu
tien jaar eigenaar van een creatief bureau. Als copywriter en schrijfcoach help ik
ondernemers en bedrijven aan onderscheidende verhalen. Met Storytelling en
presentatie. Ook ben ik auteur, spreker en gastdocent Communicatie.

Voor mij staan kernwaarden als oprechtheid, geloofwaardigheid, onafhankelijkheid
en creativiteit centraal. Daarom hou ik niet van voorgekookte verhalen en
aangeleerde verkooptrucjes.

Ik heb intuïtief een 'bullshit-radar' ontwikkeld voor gebakken lucht.

Omdat je daarmee mensen voor de gek houdt. Door jarenlang mensen te interviewen
weet ik dat iedereen een bijzonder verhaal heeft die de moeite waard is. Dit besef
leverde me niet alleen waardevolle, veelgelezen verhalen op maar ook VERBINDING
met mensen. En mooie klanten.

Mijn ondernemersavontuur

Bij ons thuis lazen we vroeger veel kranten. Voor het werk van mijn vader en moeder (tweeverdieners die hun tijd vooruit waren) was het belangrijk dat ze wisten wat er speelde. Toen ik een jaar of 11 was wist ik: op een dag schrijf ik zélf in die kranten. En ja, 10 jaar later mocht ik als student Journalistiek stagelopen bij *NRC Handelsblad* en had ik een extra stageplek geregeld bij *De Gelderlander*.

Na het behalen van mijn bul in Groningen als historicus kon ik bij de laatste direct aan de slag. Mooie jaren vol avontuur volgden als verslaggever die vaak zijn intuïtie volgde. Bij mijn tweede werkgever verdween door reorganisaties mijn werkplezier. Tijd om te gaan. Naar een vrolijk en vrij bestaan in de hoofdstad!

Als zelfstandige struggelde ik al snel met de vraag: Hoe word ik zichtbaar?

Ik wilde mooie verhalen maken, mensen inspireren, maar voelde ook de angst om als 'eenpitter' niet gezien en gehoord te worden in het geweld van media-aanbod. En ik herinner me het verlangen naar de waardering die ik voelde op de redactievloer.

Waar collega's klaptten voor een mooie primeur.

Als nieuwsverslaggever bij een krant was ik natuurlijk hartstikke zichtbaar, mijn werk lag letterlijk en figuurlijk op straat. Maar als zelfstandig professional moest ik opnieuw leren zichtbaar te worden, en mezelf verkopen.

Pffff dat viel nog niet mee...

In loondienst had ik me nooit 1 dag druk gemaakt over marketing, branding en sales. Ik had vooral last van de overtuiging dat commerciële afdelingen een bedreiging vormden voor onze journalistieke onafhankelijkheid. Wij 'ridders van het vrije woord' lieten ons natuurlijk niet de les lezen door die commerciële jongens, die feitelijk het geld verdienden waardoor wij dagelijks vrijuit konden schrijven. Dat inzicht kwam pas later, destijds zagen we de marketingclub als een ander diersoort die zich met zoiets raars als verkopen bezighield..

Wie was mijn ideale klant als zelfstandig ondernemer?

Degene die op tijd betaalde 😊

Toen ik later ging investeren in persoonlijke ontwikkeling leerde ik pas zaken als mindset, missie en de ideale klant. Daarvoor deed ik het meeste op gevoel, met een flexibele instelling: 'u vraagt, wij draaien'.

Toen ik ging samenwonen en we na een verhuizing met veel hogere maandlasten zaten, besepte dat deze weg doodlopend zou zijn. Ik besloot mijn kansen te spreiden en ging mezelf leren verkopen! Ik maakte ook de keuze mezelf te laten inhuren als copywriter. Een stuk lucratiever dan de 15 cent per woord die ik gewend was..

Niet veel later kon ik op de Zuidas aan de bak. Als 'senior redacteur' leerde ik nieuwe vaardigheden, terwijl mijn geduld op de proef werd gesteld door managers die hun plasje deden op onze creatieve kunstwerken.. 'Afstemmen' heet dat in jargon. Maar ik leerde ook klantvriendelijk schrijven en denken – skills waar je als ondernemer niet zonder kan.

Ik bleef ook mijn dromen en verlangens visualiseren.

Terwijl ik als copywriter actief was voor grote bedrijven (AEGON, ABN, ING, Exact) ging ik voor de lol schrijven voor trendblog *Frankwatching.com*, en experimenteerde ik met een vriend in een start-up met social data-analyse (Google maar eens op 'Twittermonitor'). En ik bleef visualiseren. Over een podium. Over een eigen boek.

Visualiseren helpt

Door verlangens in je hoofd te ervaren is de uiteindelijke realisering een logisch gevolg. Misschien ken je de Law of Attraction al? Zo niet, ga je erin verdiepen.

En jawel: toen ik na een grote opdracht weer tijd had voor schrijven en mijn boekendroom ging visualiseren, kreeg ik een groot project op een presenteerblaadje aangeboden, inclusief budget en uitgever. Beter kon niet.

Toeval?

Nee. En dus kon ik in 2016 twee dromen tegelijk afvinken: mijn boek lag in de winkel, ik stond lezingen te geven én ik was super zichtbaar voor tv-camera's. Als Oranje-expert werd ik voor het Binnenhof geïnterviewd over het koningshuis, topic van mijn boek 'Weldaad loont'.

Die bewuste uitzending van 'Blauw Bloed' trok 600.000 kijkers. Er volgde nog een item, en ik zat in een geschiedenisquiz bij de NTR over mijn boek te vertellen.



Bereik wat je wil, net als mij is gelukt..

Mooie verhalen en boeken schrijven, waar ik als jongetje zo vaak van droomde. Zichtbaar bij heel veel tv-kijkers, in boekhandels liggen. Gezien worden, ertoe doen.

Als het mij zonder marketingtalent is gelukt, kan jij ook je dromen waarmaken

Ik heb mezelf vaak genoeg in de weg gezeten: tegen chefs en autoriteiten aangetrapt, een foute samenwerking die me in de rode cijfers deed belanden. Beperkende overtuigingen die me weerhielden van ACTIES. Uitstelgedrag, door perfectionisme. Of ik deed toch iemands aanpak na, zonder overtuiging en dus zonder resultaat.

Ik heb ook allerlei programma's gekocht met 'unieke kortingen' (die aftelklok bij webinars, brrrr sleazy!). Stappenplannen aangeschaft voor alleen een login en wachtwoord, en zoek het maar uit verder...

Kansloos.

Zeker voor creatieve geesten die deadlines nodig hebben om te kunnen presteren. Daarnaast liet ik me afleiden door Facebook, Twitter, ronkende nieuwsbrieven van collega-ondernemers met 'tonnen omzet'. Die deden me dan nog kleiner voelen als ik naar mijn eigen bankrekening keek, en brachten me soms aan het twijfelen. Herkenbaar?

Daarvoor wil ik jou behoeden.

Die twijfels zijn onnodig, en zonde van al je TALENT en TIJD. Tijd die nooit meer terugkomt..

Want: jezelf presenteren kun je leren

Hoe je overkomt op anderen is de fundering onder je werk.

We communiceren van de wieg tot het graf, 24/7. Je kunt een prachtige visgraatvloer laten leggen en hippe designmeubels kopen maar als de fundering niet deugt stort je huis onvermijdelijk een keer in elkaar.

Dan zijn al je investeringen in marketing, sales, coaching en trainingen weggegooid geld. Een illusie armer, een schuld rijker..

Communicatie is de belangrijkste vaardigheid voor een ondernemer

(Richard Branson)

Communiceren is een cruciaal aspect van ons leven. Hét middel waarmee we relaties opbouwen, zaken doen, gesprekken voeren, elkaar overtuigen en inspireren. Misschien wel de belangrijkste vaardigheid voor ondernemers, zoals Branson zegt.

Zeg eens eerlijk....

Hoeveel tijd en geld heb jij de afgelopen jaren hierin geïnvesteerd?

Ik verbaas me hier wel eens over. Een cruciale eigenschap die we zó onderschatten. Misschien wel omdat we het vanaf jongs af aan doen, en ons er totaal niet van bewust zijn HOE we eigenlijk communiceren.

Je aanbod kan nog zó waardevol zijn, en je sociale media-kanalen en nieuwsbrief zien er vast prachtig uit met mooie foto's en video's.

Maar als je niet als een krachtige leider overkomt die het hart van mensen weet te raken, ga je geen succes worden.

Onzichtbaar zijn

Ik zie het nog vaak gebeuren.

Gedreven professionals die hun ziel en zaligheid in hun waardevolle werk stoppen, die bijna niemand kent. Terwijl minder getalenteerde collega's met overtuigende promotie en gelikte marketingtrucs er met de hoofdprijs vandoor gaan...

Het is een van de redenen dat ik veel tijd en energie heb gestoken in dit rapport voor jou. En in een innovatief programma over Authentiek Leiderschap.

Het voelt als onrecht dat zoveel creatieve, gedreven ondernemers in dit welvarende land nauwelijks kunnen rondkomen. Niet op vakantie kunnen met hun gezin, of slapeloze nachten hebben van onbetaalde rekeningen..

Voor deze groep onzichtbare ondernemers wil ik een lans breken, ze vooruit helpen in een markt waar de nummers 1 er met de prijzenpot vandoor gaan.

Wil jij een nummer 2 of 3 blijven?

Of ga jij in 2019 voor die prijzenpot omdat jij WEET hoe je mensen kan raken?

Als je communiceert vanuit je innerlijke waarden.
Als je anderen én jezelf niet meer veroordeelt.
Als je onvoorwaardelijk vriendelijk bent voor jezelf (een eye-opener!)
Dan ga je weer stralen, en die uitstraling werkt MAGNETISCH op anderen.

Vergeet niet, alles is ENERGIE.

Mensen VOELEN of je authentiek en oprecht bent.

Ik heb het al vaak gezien...

Sprekers die slides van een scherm voorlezen,

met de rug naar de zaal toe,

zonder verbinding met de mensen die speciaal voor ze gekomen zijn

Killing voor je geloofwaardigheid.

Authenticiteit is key. Een klantmagneet.

Geen technische toeters en bellen, maar jezelf zijn. Met een overtuigend verhaal.

We willen ons toch allemaal zeker voelen over onszelf, en iedere dag doen waar we BLIJ van worden? Andere mensen helpen, vol ENERGIE, het verschil maken!

Meer impact met ons werk. Meer voldoening. Meer omzet en inkomen.

Die VRIJHEID en AUTONOMIE die ons ertoe brachten voor onszelf te beginnen.

Maar HOE doet je dat?

Goed geld verdienen door jezelf authentiek te presenteren...

Bewustwording: hoe zet jij jezelf krachtig neer?

>> 3 manieren om jezelf authentiek te presenteren

In een wereld waarin algoritmes en data de markt dicteren, worden menselijke waarden als creativiteit en authenticiteit alleen maar belangrijker. Zeker voor de miljoen zelfstandigen in Nederland & Vlaanderen; **jij bent immers je eigen MERK.**

Jarenlang interviewen hebben me ervan overtuigd dat **authenticiteit** van **ONSCHATBARE WAARDE** is. Daardoor zeggen mensen 'ja' of 'nee' tegen je.. Dus besteed aandacht aan je authentieke uitstraling, en je gaat groeien als kool!

➤ 1^e manier: Hoe je creatief leert schrijven

In dit digitale tijdperk lijken we het schrijven haast vergeten. We swipen en scrollen ons suf op smartphones, en tikken op laptops, waarom zou je nog schrijven?

Als communicatiedocent zag ik studenten meewarig kijken toen ik ze vroeg iets op te schrijven.

"Meneer, schrijven is toch voor oudere mensen?", riep een student verbaasd. En klik, daar werden mijn aantekeningen op zijn iPhone vastgelegd en direct gedeeld in de klassenapp (ik word oud :).

Echter... We overtuigen al eeuwenlang met onze woorden en storytelling

Dat schrijven ons creatiever maakt is bekend. Dat schrijven helpt bij het verwerken van nare gebeurtenissen is je waarschijnlijk ook bekend. Niet voor niks adviseren psychologen 'journaling' bij het verwerken van trauma's.

Storytelling is een krachtig middel om te verbinden, daar geef ik speciale workshops over. In dit rapport noem ik graag nog een andere effectieve methode.

Zintuiglijk schrijven

Een goede manier om authentieke en onderscheidende content te maken: zintuiglijk schrijven. Ik pas deze methode regelmatig toe in schrijf cursussen.

Bij zintuiglijk schrijven stimuleer je de belevingswereld van je lezer.

Door te schrijven over primaire zintuigen als geur, geluid, smaak en gevoel raak je mensen op een dieper niveau in het brein, daar waar we de besluiten nemen.

En dus laat ik cursisten zintuiglijk schrijven. Om ze uit hun comfort zone te halen, en ze uit te dagen hun creatieve brein te gebruiken.

Dan leg ik bijvoorbeeld een vakantiesouvenir op tafel. Met als opdracht deze zo zintuiglijk mogelijk te beschrijven. De cursisten mogen het voeten, eraan ruiken, proeven. Je wilt niet weten wat voor mooie, creatieve verhalen deze opdracht opleveren... Met dank aan onze zintuigen!

➤ **2^e manier: lichaamstaal; leer van de leiders**

Uit onderzoek blijkt dat lichaamstaal en succes onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. Sterker nog: Gedegen kennis van non-verbale communicatie is hét middel om relaties op te bouwen, te inspireren en om te overtuigen.

Het is een gemiste kans dat zo weinig kenniswerkers deze troefkaart inzetten!

Ik adviseer jou dat **wél te gaan doen in 2019**, en help je graag bij het herkennen en leren interpreteren van non-verbale signalen. Zodat jij deze kan 'lezen' en daarmee een voorsprong krijgt op meer dan 90 % onwetende concullega's.

Lichaamstaal zit vol waardevolle informatie, waar JIJ je voordeel mee kan doen. Of het nou gaat om een intake, interview of Salesgesprek. Wie kennis heeft van non-verbale signalen en oprechte emoties herkent, kan zijn/haar gesprekspartner lezen als een open boek...

Onthoud dit: Ons lichaam liegt nooit, woorden wel

Daarom let ik niet alleen op de woorden maar ook op non-verbale gebaren. Tijdens interviews in mijn krantenperiode met charismatische leiders als Van Agt, Wiegel en Bolkestein kwam die kennis van lichaamstaal mij goed van pas.

Eén gesprek stak er wat dat betreft met kop en schouders boven uit. Het interview met de man die destijds wereldnieuws was: Pim Fortuyn.

Tijdens een journalistenuitwisseling werkte ik in 2002 bij de Vlaamse krant *De Morgen* die voor de verkiezingen een afspraak met hem hadden. De Buitenlandchef vroeg mij mee om de veelbesproken leider samen te ondervragen.

De partij van Fortuyn, Leefbaar Nederland, steeg snel in de peilingen en leek op weg naar de grootste partij. Fortuyn was in korte tijd een mediahype geworden.

Aangekomen in Rotterdam voelden we de grote druk waaronder deze a-typische politicus moest leven. Bij ontvangst strekte de boomlange Fortuyn zich uit, maakte even diep oogcontact met zijn felle ogen, en een stevige handdruk.

Allemaal non-verbale signalen van dapperheid, kracht en eigenwaarde



Krachtige lichaamstaal van Pim Fortuyn: "At Your Service!"

Eigenschappen die hem groot hadden gemaakt. Tijdens het gesprek hield 'professor Pim' zijn handen regelmatig in piramidevorm, met de vingertoppen van zijn handen tegen elkaar. Een gebaar van mensen die zelfverzekerd en superieur zijn. Hiermee laten ze zien zeker te zijn van hun zaak.

Of het nou kwam door zijn sterke non-verbale communicatie of charisma, mijn collega en ik waren onder de indruk. Net als miljoenen kiezers overigens. Ons verhaal werd twee dagen voor de moord gepubliceerd op 2 grote bijlagepagina's. Het bleek zijn laatste grote interview..

De sterke lichaamstaal van de neergeschoten leider fascineerde me, net als de opwinding in het land die hij in korte tijd had veroorzaakt. Waar kwam die vandaan?

Herinner je nog zijn afscheid, die duizenden mensen langs de kant van de weg, en miljoenen voor de tv? Zelden vertoond in het nuchtere Nederland. Misschien de dood van André Hazes, in de ArenA, ook iemand met grote authentieke uitstraling.

Fortuyn was een authentiek fenomeen die met weinig anderen is te vergelijken.

Je VOELDE dat zijn woorden oprecht waren, versterkt met congruente lichaamstaal. Hij bezigde ook oneliners als: *“Ik zeg wat ik denk, en ik doe wat ik zeg!”*

De vermoorde politicus is voor mij een van de **beste voorbeelden wat authentieke uitstraling teweeg kan brengen. Hoe invloedrijk overtuigingskracht is.**

Overtuigingskracht is de enige vaardigheid die jouw waarde met 50 procent vergroot. (Warren Buffett)

Hoe pas ik kennis over lichaamstaal toe, zodat jij dat ook kan doen..

Tijdens lezingen gebruik ik lichaamstaal om te overtuigen, zoals Buffett zegt een vaardigheid met groot effect. Door oogcontact te maken met mensen, een teken van zelfverzekerdheid en verbinding. En door gebaren die openheid en eerlijkheid uitstralen, zoals open handpalmen (zie foto).

‘Hoe vaker je handen uitgestrekt, hoe groter de eerlijkheid en openheid die iemand wil laten zien’ (handboek Lichaamstaal).



Ok, nog twee internationale voorbeelden:

Oprah Winfrey. De queen of talkshows is een meester in lichaamstaal, misschien wel de beste. Experts roemen haar talent om zelden negatieve lichaamstaal te laten zien.

Hoe doet Oprah dit?

Tijdens interviews toont ze vaak op ontspannen wijze haar polsen, dat is een positief signaal van openheid en interesse. Doordat ze non-verbaal zo empathisch meeleeft met haar gasten, zijn al vele beroemdheden bij Oprah in tranen uitgebarsten, niet zelden tot hun eigen verbazing.



Neem dopingzondaar en zevenvoudig Tourwinnaar Lance Armstrong. Na jarenlang ontkennen gaf hij in een interview met Oprah voor het eerst openlijk toe dat hij de boel *big time* gefleest had. Lance sprak in het gesprek met Oprah veelvuldig met handen om zijn woorden te illustreren.

Lichaamstaal-experts weten wat dit betekent: mensen die veel met de handen spreken overtuigen hun toehoorders makkelijker van hun boodschap, omdat ze daarmee zowel de linker- als rechter hersenhelft stimuleren. Deze manier van overtuigen gaat volledig onbewust, dat is het fascinerende.

Nog iemand die een meester is in non-verbale beïnvloeding...

Omstreden om veel redenen, maar voor lichaamstaal-experts is de huidige president van Amerika een interessant fenomeen. Door zijn consequente gebruik van dominante lichaamstaal. Non-verbale communicatie met wereldwijde impact..

Trump's lichaamstaal staat voor **dominantie, waarschuwing en agressiviteit.**

Voor een wereldleider als Trump is dominantie nuttig, het wijst op zelfverzekerdheid en assertiviteit. Dat scheidt vertrouwen bij kiezers. Als ie niet non-stop zou twitteren.



Zie deze foto met krachtig non-verbaal gedrag: de priemende wijsvinger. Een non-verbaal wapen voor een spreker die de doelgerichtheid en kracht van zijn argumenten wil verhogen.

Niet voor niks gebruikt de oud-casinobaas dit krachtige handgebaar veel tijdens persconferenties: de president weet dat hij dan in miljoenen huiskamers te zien is.

Trump heeft nog meer dominante 'signature moves', zoals de manier waarop hij de hand schudt van andere leiders. Puur primatengedrag: 'ik ben hier de baas!' Sterk staaltje non-verbale powerplay.

Powerplay of niet, ik ben blij dat ik dit soort lichaamstaal herken en WEET hoe ik er voordeel uit kan halen. Het geeft je een voorsprong op gesprekspartners.

Nóg een reden om je eens te verdiepen in lichaamstaal: VIDEO

YouTube is hot, net als video-content op andere platformen. Vloggers zijn de nieuwe popsterren, met dito inkomsten en invloed.

Tieners zitten dagelijks al 54 minuten op YouTube, 20-35 jarigen 47 minuten, en de generatie X (36-55 jaar) ruim een half uur.

Terwijl YouTube alleen maar blijft groeien, loopt het gebruik van Facebook in ons land terug. Video's verhogen je attentiewaarde, en: Google belooft video's met een hogere indexering. En het ondersteunt je online voorkomen:

Wat is het meest zichtbaar op video? Juist, je lichaamstaal & uitstraling

➤ 3^e manier: Hoe je met je stem krijgt wat je wil

HOE zeg je wat je te zeggen hebt?

Veel professionals onderschatten de invloed van hun stemgebruik. Maar het kan cruciaal zijn bij de keuze of iemand wel of niet met je in zee gaat.

Denk aan het **geven van webinars en online trainingen**, een steeds belangrijker marketinginstrument. Of **een presentatie** voor collega's en potentiële klanten. Naar wie luister jij liever: naar iemand die in hoog tempo met overslaande stem praat, of iemand die op rustige ontspannen toon iets uitlegt? Dat bedoel ik.

Zoals ik eerder aangaf stonden leiders als Bolkestein en Fortuyn bekend om hun charisma en authenticiteit. Wat vaak onderbelicht is gebleven is hun onderscheidende stemgeluid. Beide leiders hadden een helder, affectief stemgebruik die niets te raden overliet en waarmee ze nog meer autoriteit uitstraalden.

Waarom is stemgebruik belangrijk?

Fortuyn wist met zijn geaffecteerde uitspraak de aandacht vast te houden. Als hij sprak voor een volle zaal, kon je een speld horen vallen. Dat zie ik bij D66-leider Rob Jetten nog niet gebeuren...

Experts wijzen op het belang van ademhaling, en adviseren in volume en tempo te variëren. Snel spreken geeft een onzekere indruk. Rustig maakt juist indruk.

Las tussen je zinnen bewust korte pauzes in.

Ook is het verstandig om een hoge stem aan het einde van de zin te vermijden.

Daardoor blijft je boodschap minder goed hangen.

Een rustige, diepe stem (sorry dames) straalt autoriteit en overwicht uit.

Denk aan Sinterklaas, dé autoriteit voor kinderen. Gezaghebbend. Zijn stemgebruik bij de afscheidsgroet op het Sinterklaasjournaal: "Dag hoooor!" is onovertroffen 😊

Hoe blijf je authentiek in een wereld vol afleiding?

Eerder noemde ik al succesvolle BN'ers die weten waarmee ze bezig zijn, die volop in hun authentieke kracht staan: Beau van Erven Dorens en Jeroen Pauw.

Dagelijks in de picture. Ze vallen ook regelmatig in de prijzen, zoals Beau vorig jaar met de Televizier Ring, waardoor hij nog meer in de spotlight stond. Een echte persoonlijkheid. Maar hij is ook begonnen zonder uitstraling, onzeker en aftastend..



Deze tv-makers zijn gefocust op hun programma's, hun authenticiteit onaangetast. Ze doen hun ding, op hun manier. Inspirerend, zonder meer.

Soms is een tegenovergesteld voorbeeld beter om je punt te maken...

Ok, Halbe Zijlstra dan. De oud-minister van Buitenlandse Zaken die een ontmoeting met Poetin had verzonnen voor een speech tijdens een partijcongres. Hij moest aftreden, beschaamd, en dagenlang bespot met de hashtag #HalbeWasErbij. Nederlanders houden niet van grootspraak. Dan Humberto Tan..

Krijg je bij deze naam ook gelijk een gevoel?

Niet zo gek, de RTL-presentator was vijf jaar iedere avond op de buis. Vorig jaar moet ie stoppen met zijn talkshow. Het zal je niet ontgaan zijn..

De fris-en-fruitige-aanpak van de goedlachse presentator scoorde goed in het begin van zijn Late Night-show maar ging kijkers op een gegeven moment tegenstaan. Een geloofwaardigheidsprobleem deed 'm de das om. Opvolger Twan Huys lijkt in

dezelfde valkuil te zijn gestapt: concessies doen aan je authenticiteit voor kijkcijfers. Twan had torenhoge ambities, maar heeft bitter lage kijkcijfers.

Wat was het kernprobleem van Humberto?

- Niemand is iedere dag vrolijk. Laat staan fris en fruitig..
- 'Zijn popiejopie-presenteren ging vervelen' (citaat Johan Derksen)
- Humberto zweeg over een affaire met een NOS-collega
- Tan was niet transparant toen dit in het nieuws kwam
- Zijn imago als family-man werd een geloofwaardigheidsprobleem
- De kijkcijfers kelderden: Humberto verloor zijn droombaan

Mensen werken het liefst met ECHTE mensen. Ze voelen of je echt bent, of fake.

Maar hoe blijf je dan wél authentiek?

Deel persoonlijke ervaringen te delen, ja, ook vervelende. Juist die! Kwetsbare ervaringen zijn onderscheidend en maken je erg authentiek. Let op: alleen als ze relevant zijn voor je doelgroep. Dus geen podcast over de dood van je kat. Jouw ervaringen geven een inkijkje in jouw leven. Dat kan anderen inspireren, en troosten. Het gevoel dat ze er niet alleen voor staan. Dat iedere ondernemer wel eens gek wordt van de overdosis aan prikkels en social media-moetjes.

Zelf ben ik een fan van goed vertelde mislukkingen, omdat die veel leerzamer zijn dan successen. Ze zijn herkenbaar, inspirerend en verbinden mensen. Lees maar eens de boeken van dr. Brené Brown, een autoriteit op dit gebied. Zij schrijft ook: Wees een beetje moedig. Verstop je niet achter clichés en schaamte.

Authentiek betekent ook kwetsbaar durven zijn. Het is eng, maar je gaat er niet dood aan. Het zal je veel brengen. Net als met je boek voor een tv-camera gaan staan. Ook doodeng, maar ook erg gaaf.



Nogmaals: Klanten VOELEN of je verhaal oprecht en authentiek is...

Ik blijf het herhalen.

Omdat het belangrijk is om dit tot in je haarvaten te beseffen.

Anders gezegd: het gaat erom of je mensen écht wil inspireren en helpen, of vooral je eigen bankrekening. Zoals je gezien hebt kan niet (meer) resoneren met je kijkers of klanten dodelijk zijn voor je geloofwaardigheid.

Kijk naar Tan toen. En Twan nu.

Werk met plezier: 'Fun is nummer 1'

Je weet nu dat uitstraling, overtuigingskracht, lichaamstaal en stemgebruik je helpen om te groeien als authentiek leider.

Ik wil nog één puntje noemen. Want zeker zo effectief is je houding, zoals Richard Branson ook vaak benadrukt. Als je plezier uitstraalt, word je aantrekkelijk.

Werkvreugde en voldoening wil iedereen; het blijkt zelfs een beter gevoel te geven dan heel veel euro's op je rekening.

Plezier en vreugde staan in de top 5 van positieve emoties.

Samenvattend: hoe pas jij in dit plaatje?

De blokkades die je nu nog ervaart, ben ik al tegengekomen en heb ik overwonnen. Door te werken volgens beschreven manieren en deze consequent in mijn ondernemerschap in te bouwen.

Door al jarenlang mijn eigen pad te bewandelen, naar mezelf te luisteren, vanuit authentieke kracht te denken en op basis van gevoel keuzes te maken.

Door mijn verlangens te visualiseren.

Door me te verdiepen in lichaamstaal, van politieke leiders die ik heb geïnterviewd en internationale voorbeelden.

Wat ik in dit rapport heb willen laten zien is een nieuwe manier van kijken

Een meer ontspannen aanpak.

Ik heb je laten zien op welke manier je jouw uitstraling kan verbeteren.

Door met de bril van een Bekende Nederlander naar jezelf te kijken.

Door jezelf als een zelfverzekerde Beau te gedragen.

Door niet te faken, geen rol te spelen.

Als het goed is heeft dit rapport je al veel waarde en inzichten gegeven.

Ik kan me voorstellen dat je graag meer wil leren over authentiek presenteren.

Omdat je:

Nu niet **de zichtbaarheid** hebt die je verdient.

Niet **de omzet** die je waard bent.

Niet **de leuke klanten & opdrachten** die je wil.

Dat je daar van baalt, gezien alle TIJD & ENERGIE die je in je werk stopt

- Wil jij ook graag lichaamstaal & stemgebruik in de vingers krijgen?
- Voortaan moeiteloos mensen overtuigen?
- Ook klaar met aangeleerde trucjes en kopieergedrag?
- Wil je al een tijd zichtbaarder worden als expert?
- Verlang je ook naar succesvollere (Sales)gesprekken?
- Is het tijd om net als Beau, Jeroen en Eva professioneler met je uitstraling aan de slag te gaan?

Natuurlijk kan ik je helpen. Omdat het killing is je tijd te verspillen aan de verkeerde dingen. Dat heb ik al voor je gedaan 😊 Ik heb al met dit bijltje gehakt. En wil dat veel meer ondernemers eruit halen wat in hen zit!

Omdat we eigenlijk niet meer zonder authentiek leiderschap kunnen anno 2019.

Met de beschreven manieren zet je jezelf stevig op de kaart. Als onderscheidende professional die weet wat ie wil: krachtig, authentiek en vol zelfvertrouwen. Net als charismatische, succesvolle BN'ers als Beau, Jeroen en Eva.

Wil je ook je authentieke kracht aanboren, een magnetisch persoon worden?

Binnen enkele weken start mijn Authentiek Leiderschapsprogramma, gebaseerd op wat je net allemaal gelezen hebt. Ik heb er heel veel WAARDE ingestopt, en 20 jaar ervaring. Al mijn kennis, aandacht, VIP-dagen en videolessen in een praktisch high-end programma van 3 maanden, zodat je snel resultaat kan boeken. Omdat tijd geld is, en iedere weggegooide dag is weggegooid geld....

Wil je weten of dit programma jou een boost kan geven?

De inschrijvingen zijn nu geopend. Voor ontvangers van dit rapport geldt een vroegboek tarief. Daarna gaat de prijs omhoog.

>> [Klik op deze LINK](#) voor een belafsprak als je denkt: 'Yes, dit wil ik!'

Omdat ik zeker wil weten dat je 100 % gecommitteerd bent en we met gelijkgestemden willen werken, vindt er een selectie plaats. Het is een programma vol kennis die je direct kan implementeren. Ben jij iemand die na 2 x proberen afhaakt, dan is dit programma niet geschikt voor jou. Doorzettingsvermogen en zelfreflectie zijn voorwaarden om resultaat te kunnen boeken.

Ben jij klaar om een voorsprong te nemen en jezelf steviger neer te zetten?

>> **KLIK** dan [op deze link](#) om een afspraak met mij in te plannen.

Ik kijk of je geschikt bent voor dit programma en of ik verwacht dat je er resultaat uit gaat halen. Wacht niet te lang, de eerste groep start binnen een maand!

Kees-Jan

Kees-Jan Dijkstra (vragen? info @keesjandijkstra.nl)