



HALF WAY THERE

>>> ONTWIKKEL JE CHARISMA IN 30 DAGEN

Waarom gaan Barack Obama, Bill Clinton en Tony Blair met de borst vooruit en met stevige tred op hun doel af? Charismatische leiders stralen energie uit. Daardoor hebben ze meer aantrekkingskracht en kunnen ze mensen motiveren voor de gekste doelen (meestal zonder loonopslag). Wil u ook charisma verwerven? Dit stappenplan helpt u op weg.

Door Dr. Paul Koeck

Susanne Donner schrijft in haar artikel over charisma (pag. 94-97) dat het een interactief proces is, en niet gewoon een eigenschap. Charisma moet gevoed worden door de repons en de aandacht van de volger. Een charismatische leider zonder volgers verliest zijn motivatie en valt stil.

En toch kan je charisma gedeeltelijk leren. Charismatisch leiderschap start met een beslissing van één individu. In zijn biographie *The audacity of Hope* schrijft Barack Obama 'Toen ik besloot om te gaan voor de senaat van de Verenigde Staten, was ik niet zo zeker van mezelf.' Na een periode van wanhoop, wrevel en innerlijke boosheid over zijn lot, kwam hij tot een vorm van aanvaarding van zijn eigen menselijke beperkingen. En zoals hij zelf schrijft: 'Het was deze aanvaarding, denk ik, die me toeliet om op het gewaagde plan te komen om me kandidaat te stellen voor het presidentschap van de Verenigde Staten.' Zijn charismatische overwinning leverde hem het presidentschap op en de Nobelprijs voor de Vrede.

Hoe start een mens dit proces op? Ieder genie volgt zijn eigen weg, en toch zijn er een aantal elementen die steeds terugkomen. Aanvullend op de research die Donner beschreef, gieten we de belangrijkste stappen om charisma op te bouwen in een concreet actieplan dat de lezer ofwel kan volgen, ofwel voor zichzelf kan aanpassen. Ter ondersteuning kan u een werkschema downloaden op:

www.mijnkwartier.be/psychebrein

Stappenplan naar charismatisch leiderschap

WEEK 1: SCHEP EERST FYSISCHE ENERGIE

Modeontwerper Giorgio Armani is 77 jaar. Hij sport elke ochtend anderhalf uur onder leiding van zijn coach voor hij gaat werken. Bush en Sarkozy zijn bekende ochtendjoggers. Tijdens zijn verkiezingscampagne voerde Obama dagelijks zijn fysisch trainingsprogramma uit volgens een strak schema. Is dit dan werkelijk een prioriteit? Hebben deze peak-performers dan niets beters te doen dan hun tijd te verdoen op een hometrainer of een fitnessstoel?

Mensen die sporten, activeren hun witte spiervezels. Die zorgen voor de kaarsrechte houding die vertrouwen uitstraalt. Depressieve mensen daarentegen zitten en lopen ingedoken en voorovergebogen. Doe daarom dagelijks een uur aërobe sport – waarbij u rustig kunt blijven ademen –, maar bouw dat geleidelijk op.

DAG 1:

Begin de eerste dag met een rustige opwarming van vijf tot acht minuten, zodat uw hartslag ongeveer binnen de opwarmingszone op de leeftijdsgrafiek (tussen min. en max.) op pagina 101 valt. Vervolgens traint u tien minuten tegen een hartslag van ongeveer 180 min uw leeftijd.

DAG 2: GENIET VAN UW LICHAAM

Gisteren hebt u na de opwarming tien

minuten getraind. Vanaf vandaag verlengt u dagelijks uw trainingstijd met vijf minuten tot u aan vijftig minuten effectieve lichaamsstraining komt.

Voor mentale training is een kwartier per dag vaak genoeg, maar als u de volle lichamelijke uitstraling en energie van een Obama of Armani wilt, is een kwartier helaas onvoldoende. Ons lichaam begint zijn uithoudingsvermogen pas na dat kwartier echt op te bouwen.

Begin vanaf vandaag ook te genieten van uw lichaam en van de dingen die u opmerkt tijdens het sporten. Gebruik uw vijf zintuigen om u rekenschap te geven van wat u omringt. Doe daarom bij voorkeur aan sport – kies iets wat u graag doet – in de natuur of in een mooie omgeving.

WEEK 2: SCHEP MENTALE ENERGIE

Vandaag begint een nieuwe fase. De eerste week hebt u vooral uw lichaam getraind en werd u zich bewust van uw directe omgeving. Nu breiden we dat bewustzijn uit in de tijd: overloop tijdens uw fysieke training gedurende een kwartiertje de afgelopen 24 uur en bedenk alle kleine momenten waarover u zelf tevreden bent. Dat zal u innerlijke rust en energie geven, en u zult die ook uitstralen.

Martin Seligman, de Amerikaanse onderzoeker die we in ons vorige artikel al te berde brachten, deed een onderzoek naar het verband tussen optimisme en de uitslagen van de Amerikaanse presidentsverkiezingen. Op basis van het optimismegehalte van de teksten en toespraken van de presidentskandidaten, kon Seligman met 90 procent zekerheid voorspellen wie de verkiezingen zou winnen. Optimisme draagt bij tot charisma en de tevredenheidsoefening hierboven ontwikkelt dat optimisme. U kunt deze oefening trouwens heel goed combineren met de oefeningen voor het ontwikkelen van uw zelfvertrouwen uit ons vorige artikel in de serie Mijn Kwartiertje.

WEEK 3: SCHEP SOCIALE ENERGIE

Na twee weken werken aan onze eigen innerlijke energie, hebben we de fundamenten gelegd om charisma uit te stralen. Denk vanaf nu tijdens uw sportuurtje een kwartiertje aan een medewerker, collega of klant die u weldra zult ontmoeten en overloop alles wat u aan hem waardeert of zelfs bewondert of waar u hem dankbaar voor bent.

Deze oefening zal ervoor zorgen dat u onbewust positieve energie naar hem of haar uitstraalt, zelfs zonder dat u er actief

iets voor doet. Hij zal voelen dat hij belangrijk voor u is, en u zal verbaasd staan van wat u op termijn terugkrijgt. Let wel: dit werkt alleen als uw waardering authentiek is. Ons lichaam zendt immers non-verbale signalen uit als we erkenning, appreciatie of respect veinzen. Doe die oefening voortaan elke dag, telkens met iemand anders in gedachten die belangrijk is voor u.

Wel dienen we op te merken dat als u deze oefening doet voor een persoon met wie uw relatie erg verzuurd is, het soms enkele weken tot maanden kan duren alvorens u positieve signalen van hem of haar zal terugkrijgen. Daarom raden we u aan om in het begin ervaring op te doen met mensen met wie uw contact momenteel al beter is. Het principe dat hier aan het werk is, is het verschijnsel van de ‘emotional mimicry’ uit het experiment van Amir Emrez, dat Susanne Donner beschrijft in haar artikel.

WEEK 4: SCHEP CHARISMATISCHE ENERGIE

STAP 1: BOUW CHARISMATISCHE ENERGIE OP

In de laatste week bouwt u charisma op voor een specifieke gelegenheid of een vergadering die van strategisch belang is. Haal u tijdens uw fitnessuurtje een kwartier lang de hoofdpersonen of de doelgroep die u charismatisch wilt benaderen voor de geest. Overloop wat u in hen waardeert of bewondert. Voel die appreciatie fysiek in uw eigen lichaam. Voel bewust waar en hoe u die voelt in uw lichaam.

STAP 2: DRAAI EEN FILM AF IN UW GEEST

Herhaal de beelden en gevoelens van de vorige stap en maak in uw geest een film waarin u uzelf succesvol en empathisch naar de meeting of uw doelgroep ziet gaan. Zie uzelf glimlachen, met een diepe, gezonde, zelfverzekerde glimlach. Stel uw eigen doelstelling visueel voor, haal u uw klant of medewerker en uzelf voor de geest. Draai in uw hoofd de film af van hoe u graag wilt dat de meeting verloopt. Speel het scenario opnieuw af tot u een goed gevoel hebt over de ontmoeting en de afloop.

STAP 3: ACTIEPLAN

Neem wanneer u thuiskomt een blad papier en beantwoord schriftelijk volgende vragen:

- Wat kan ik aan mijn klant/medewerker/baas waarderen? (minimaal 5 eigenschappen)
- Hoe kan ik die appreciatie eerlijk laten blijken? (3 manieren of meer)

- Wat is mijn kerndoelstelling?
- Welke grens mag ik zeker niet overschrijden tijdens de onderhandeling? En waarom?
- Op welke punten wil ik me wel flexibel opstellen?
- Wat kan ik doen om de kans te verkleinen dat die persoon zaken verkeerd of persoonlijk opneemt?

U kunt een werkblad downloaden om u hierbij te helpen op www.mijnkwartier.be/psychebrein

STAP 4: OBSTAKELS OVERWINNEN

Herhaal deze oefening de volgende dagen, maar beeld u nu ook in dat uw klant of medewerker tegenargumenten geeft. Blijf uw positieve gevoel voor hem als persoon behouden, terwijl u in uw film diverse (respectvolle) reacties uitprobeert. Dat doet u tot u een goed antwoord hebt gevonden op zijn weerstand en tot u een goed gevoel hebt bij de hele mentale film.

Wanneer u thuiskomt, noteert u schriftelijk het antwoord op volgende vragen:

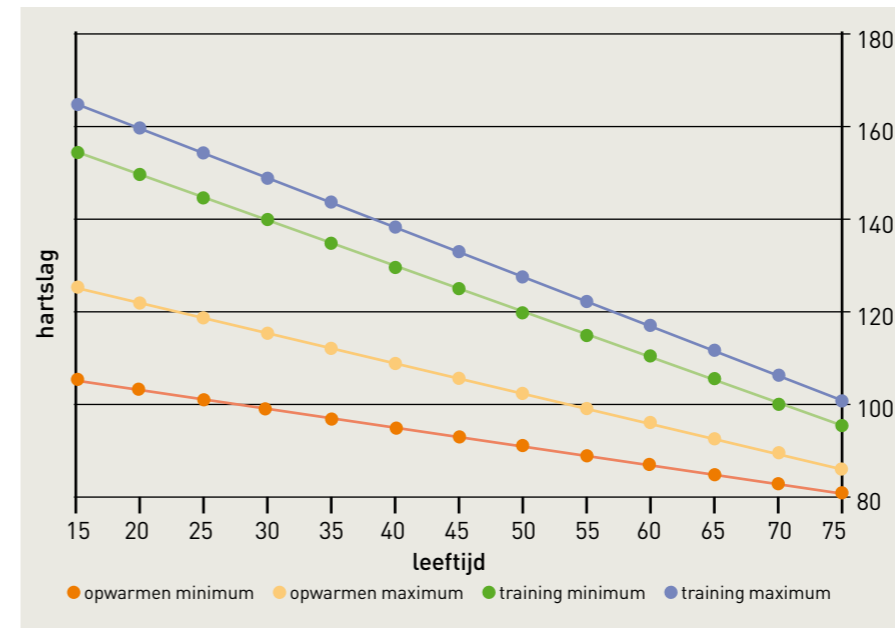
- Welke bezwaren of tegenargumenten kan die persoon of doelgroep opwerpen?
- Welke antwoorden of oplossingen kan ik daar tegenover stellen?
- Hoe zorg ik ervoor dat zowel ikzelf als die persoon of doelgroep zich over de hele lijn goed blijft voelen?

De volgende dag herhaalt u uw film nog eens in de verschillende scenario's, terwijl u alle invalshoeken die u de dag ervoor opschreef nog eens mentaal doorneemt en bijstuurt tot alles goed aanvoelt.

DAG 30: CHARISMA-DAG: DE SPECIALE DAG WAAROP U SUCCES WILT BOEKEN!

Na vier weken voorbereiding bent u klaar om uw slag thuis te halen, uw verkiezings-toespraak te houden, uw geliefde ten huwelijk te vragen of het contract van uw leven te sluiten.

Een vriendin van me was betrokken bij de voorbereiding van de toespraken die Bill Clinton indertijd als president in België hield. Zij bevestigde me dat deze mentale voorbereiding de avond voor zijn belangrijke toespraken volledig werd afgewerkt in een zaal die nagebouwd werd in het hotel waar de toenmalige president logeerde. Dus ja, zelfs hij nam de tijd om zich mentaal voor te bereiden. Idem dito de avond voor Bill Clinton de toespraak gaf die de ommekeer teweegbracht in het schandaal



rond Monica Lewinski. Hij belde toen met zijn coach, die hem hielp de juiste gevoelens boven te halen om zijn cruciale toespraak in de juiste sfeer te brengen. Succes is geen toeval.

Vlak voor de vergadering waarin u charisma wilt voelen en uitstralen, bereidt u zich twee tot drie minuten voor. Herinner u het aangename warme gevoel van uw (nu) gezonde lichaam.

Herinner u de momenten van tevredenheid. Herinner u de waardering voor de persoon of groep die u zal ontmoeten. Focus daarna op het doel dat u met hen wil bereiken. Ga nu de meeting binnen met dat gevoel en die focus. Dit kan u doen voor een sollicitatie, een contract, een belangrijke onderhandeling, het oplossen van een conflict en vele andere doelstellingen die u wil bereiken.

CHARISMA ALS GEWOONTE

Natuurlijk doen succesvolle charismatische leiders dit niet één keer, maar elke dag opnieuw. Zij oefenen dit schema bewust in tot het een onbewuste gewoonte is geworden. Indien u van charismatisch leiderschap een gewoonte wilt maken, kan u in het begin één charisma-dag per week kiezen voor een belangrijke gebeurtenis of doelstelling, en vervolgens langzaam de frequentie van uw charisma-dagen opdrijven tot het een gewoonte is. En om uzelf te belonen, kan u dan af en toe een vrij dag nemen, geen doelstellingen stellen en genieten van het leven zoals het op u afkomt.

INTERACTIEF CHARISMA

Donner schreef het al: charisma komt niet van één persoon. Het is een interactie tussen een persoon en een andere persoon of

doelgroep. Het dertig-dagenplan hierboven dient alleen maar om de vonk te laten ontstaan. Om te zorgen dat je gemotiveerd blijft om charismatisch te leiden, is het belangrijk je doelstellingen steeds zo te kiezen dat elke stap op zich haalbaar en motiverend voor je is. Je kunt dus naar extreem ambitieuze einddoelen streven, maar dat lukt alleen door steeds te focussen op haalbare tussenstappen.

Toen Obama op zijn eerste campagne-tocht ontdekte dat zijn dromen niet overeenstemden met die van de doorsnee Amerikaan, toen hij weerstand en tegenkanting ondervond, schakelde hij over op een nederiger tussendoelstelling: 'Ik deed mijn best om mijn mond gesloten te houden en te luisteren naar wat ze mij te vertellen hadden. Ik luisterde hoe mensen praatten over hun werk, over hun business, over de lokale school, over hun woede over Bush en hun woede tegenover de Democraten, hun honden, hun rugpijn... Ik was verbaasd over hoe nederig hun dromen waren.' Enkele maanden later hoorden we de charismatische slogan *Yes, we can!*

Charisma betekent leidinggeven door te luisteren. Leiden door eerst te volgen wat er in je doelgroep omgaat. Dat is wat we in de derde week van het dertig-dagenplan voorbereiden: aandacht besteden aan de signalen uit de doelgroep, want charisma is interactie.

Duurzaam charisma betekent niet alleen interactie met de doelgroep, maar ook met de realiteit. Duurzaam charismatisch leiderschap zorgt ervoor dat er telkens een stap vooruit wordt gezet. Nelson Mandela, Desmond Tutu, Mahatma Gandhi en Martin Luther King zijn daar voorbeelden van, of Toon Hermans in de harten van de

mensen. Of Obama ook tot deze club toetreedt, zal de toekomst ons leren.

MEDISCHE TIP

Als u tijdens het uurtje sporten traint met een hartslag van 180 min uw leeftijd, moet u bij wijze van spreken nog net in staat zijn om een gesprek te kunnen voeren zonder buiten adem te raken. Met die hartslag zal uw lichaam na een kwartier aangenaam warm beginnen aan te voelen. Om krampen te vermijden, kunt u best voor u vertrekt een tablet magnesium innemen en veel water drinken voor, tijdens en na het sporten. Na de oefening bolt u minimaal vijf minuten uit, bv. wandelend. Vergeet niet eerst aan uw arts te vragen of het sportschema wel goed is voor u. Hij kan u ook doorverwijzen naar een sportarts, cardioloog of sportcoach.

Indien uw energie erg laag is, raden we u aan eerst de online zelftest te doen op www.mijnkwartier.be om uit te sluiten dat u een depressie of burn-out hebt.

Vertel niemand dat u deze oefening doet en u zult verbaasd zijn over het succes dat u oogst. Praat er pas over nadat u de eerste positieve feedback uit uw omgeving hebt ontvangen. Mail me gerust uw succes door op zelfhulp@mijnkwartier.be. Ik zal ze met veel plezier lezen. ■

DE AUTEUR

DR. PAUL KOECK studeerde geneeskunde, filosofie en sportgeneeskunde aan de Katholieke Universiteit Leuven, gevolgd door een master in general management aan de VLERICK school voor Management en een opleiding in cognitieve oplossingsgerichte systeemtherapie. Daarnaast volgde hij een opleiding klassieke hypnotherapie en behaalde een master in Ericksoniaanse hypnotherapie. Naast zijn praktijk als geneesheer en psychotherapeut werkt hij als business coach vanuit 'Coachteam.com', schreef een aantal zelfhulpboeken en ontwikkelde het online zelfhulpprogramma 'MijnKwartier'.

MEER OVER DIT ONDERWERP

www.mijnkwartier.be