

Inhoud

Online werkboek	13
Inleiding: visueel overtuigen	15
Het communicatieve aspect van charisma	16
Charisma betreft uiterlijk, innerlijk en mindset	18
1 De pijlers van charisma	21
De drie pijlers	22
Hoe dichterbij jezelf, hoe effectiever	22
Uiterlijk en innerlijk versterken elkaar	23
Je impact kun je managen	25
2 Grip op je uitstraling	27
Oefening: realitycheck	28
De uitgangspunten voor een charismatische uitstraling	28
Alles draait om harmonie	28
Kleding vormt de basis, houding en beweging completeren	29
De karakteristieken van je hoofd zijn het vertrekpunt	29
Vormgeving gaat vóór kleur	29
Persoonlijkheid gaat vóór de boodschap	29
De rode draad is bewust en objectief kijken	30
3 De Recht-Rond Formule	33
Bewust kijken	35
Je hoofd als geometrische vorm	35
Oefening: bepaal jouw figuurtype	38
Harmonie of contrast	38
Oefening: harmoniërende of contrasterende halslijn	39
Oefening: harmoniërend of contrasterend lijnenspel	40
Oefening: harmoniërende of contrasterende reverskragen	41
De charismatische kledingstijl	42

4 Effect van stof en massa	45
Past bij jou veel of weinig stofvolume?	46
Wat stofvalling en textuur doen met je uitstraling	46
Inzicht in stofstructuren	47
De impact van dessins	49
De zeven vormgevingsaspecten van de <i>Recht-Rond Formule</i>	51
Oefening: de <i>Recht-Rond Formule</i> in de praktijk	53
5 Meer oog voor detail	55
Zijn je gezichtskenmerken fijn of juist meer robuust?	56
Komt je gezicht regelmatig of onregelmatig over?	58
Oefening: formaat en compositie	60
Oefening: kijken en vergelijken	60
6 Verhoudingen en compositie	63
De hals	65
Het hoofd	65
De bovenarm	66
De schouder	66
Oefening: evaluatie vormgeving, verhoudingen en compositie	68
7 Kleur bekennen	71
Kleuren in theorie	72
Persoonlijke kleuruitstraling	74
Weg met voorkeuren, vooroordelen en associaties	74
Vorbereiding oefeningen: ontdek je eigen kleuren	75
Oefening: warm of koel	76
Wit is niet alleen maar wit	76
Oefening: wit of wit	77
Oefening: donker, licht of midden, helder of gedempt	77
Oefening: jouw kleurenpalet	78
Een harmonieus geheel	78
8 Houding, beweging en mimiek	81
De invloed van kleding en schoeisel	82
Hoe beweeglijk ben jij van nature?	83
Oefening: de basishouding	85
Oefening: ondersteunende gebaren	85
Je gezicht spreekt boekdelen	85
Oefening: gezichtsexpressie	86
Zelfvertrouwen en positieve energie	87

9 Meebewegen zonder je eigenheid te verliezen	89
Sfeer en boodschap	90
Vormgeving en functionaliteit	91
Uniciteit en uniformiteit	92
10 Een duurzame garderobe	95
Kleding is geen wegwerpartikel	96
Weloverwogen keuzes maken	96
Kwaliteit herkennen	97
Circulaire mode	98
11 Personal branding	101
Karakteristieke zichtbaarheid	102
Met een accessoire een accent leggen	103
Een stijlbreuk toepassen	103
Een kenmerkende eigenschap cultiveren	103
Dagelijks eenzelfde karakteristieke outfit dragen	103
Jouw kenmerk	104
Oefening: jouw persoonlijke touch	104
Zakelijke identiteit	104
12 Het merk 'ik' op social media	107
Het juiste beeld bij het gewenste doel	108
De setting	108
Bepaal de ruimte	109
Een overtuigende profielfoto	110
Praktische tips	111
Oefening: wat zeggen je foto's over jou?	112
Neem de regie over je uitstraling	112
Vergroot je charisma met CharismaGids.nl	115
Jouw persoonlijke uitstraling	115
Charisma binnen de organisatie	115
De <i>Recht-Rond Formule</i> toepassen binnen jouw vakgebied	115
Dankwoord	117
Over de auteur	119
Noten	121
Inspiratie	123

Online werkboek

Je persoonlijke 'Werk aan je charisma'-conclusie

Als aanvulling op het boek staat er op CharismaGids.nl een persoonlijk online werkboek voor je klaar. Aan de hand van oefeningen creëer je hier je eigen 'Werk aan je charisma'-conclusie.

Het enige wat je hoeft te doen, is eenmalig een gratis account aanmaken. Ga hiervoor naar CharismaGids.nl/start/. Bij elke volgende keer kun je direct inloggen via CharismaGids.nl/login/

Heb je al een account? Ga dan rechtstreeks naar CharismaGids.nl/login/



Als je dit logo van CharismaGids bij een oefening ziet staan, kun je jouw antwoorden van die oefening online noteren, opslaan en later nog eens inzien. De antwoorden op deze oefeningen genereren samen jouw 'Werk aan je charisma'-conclusie.

”

*Een
authentieke
uitstraling en
charisma gaan
hand in
hand*

Inleiding: visueel overtuigen

Het beeld doet ertoe

Een politicus wordt tijdens een talkshow geconfronteerd met zijn imago. Hij wordt gezien als een machtspoliticus. De mensen die hem goed kennen vinden hem echter aimabel, warm en charmant. De gespreksleider concludeert dat er kennelijk iets mis gaat in de overdracht tussen de persoonlijkheid van de politicus en de perceptie daarvan, de wijze waarop anderen hem ervaren en beoordelen. Volgens haar betekent leiderschap ook dat je belangrijke persoonlijke eigenschappen goed weet over te brengen. Het raakt de politicus dat mensen zo'n beeld van hem hebben, maar hij vindt dat hij niet wordt betaald om over zijn imago te praten: 'Ik ben zoals ik ben ...'

De politicus doet zichzelf tekort en hij is niet de enige. Veel mensen denken dat je niets kunt veranderen aan hoe je overkomt. Een gemiste kans. Je kunt je impact managen en jezelf karaktervol en overtuigend profileren.

Een charismatisch imago krijg je vooral door het beeld dat je neerzet. We ervaren mensen als charismatisch als ze echtheid uitstralen, als ze overkomen zoals zij werkelijk zijn of willen zijn. Ze zijn ontspannen zichzelf, dragen geen masker en spelen geen rol. De persoonlijkheid is zichtbaar. Een authentieke uitstraling en charisma gaan hand in hand.

Jouw uitstraling is een bijzonder belangrijk aspect in je communicatie. De manier waarop je jezelf presenteert, bepaalt hoe de ander jou ervaart. Het heeft grote invloed op de interactie en is cruciaal voor hoe men je boodschap waardeert en interpreteert. Anders gezegd: het plaatje kleurt het praatje. Zijn deze niet met elkaar in overeenstemming, dan ontstaat er vroeg of laat ruis in de communicatie, wat invloed heeft op je

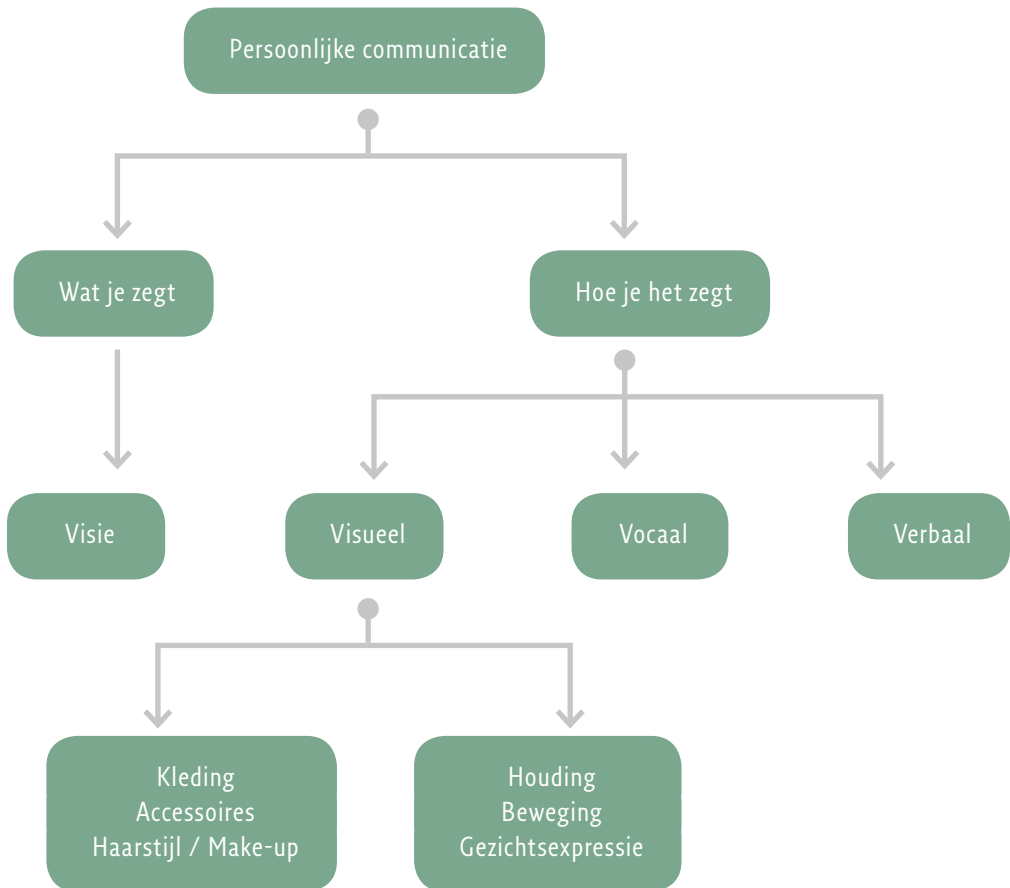
persoonlijke effectiviteit. Beeld, persoonlijkheid en boodschap zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Het communicatieve aspect van charisma

De term ‘charisma’ heeft iets magisch. Veel mensen veronderstellen dat charisma een gave is: je hebt charisma of je hebt het niet. Wellicht denk jij dat ook. Charisma is echter te ontwikkelen en te trainen. Dit is niet alleen mijn ervaring bij mijn cursisten, het blijkt ook uit wetenschappelijk onderzoek naar charismatisch leiderschap. In tal van publicaties komt expliciet naar voren dat charismatische leiders over sterke communicatieve vaardigheden beschikken.¹⁾²⁾³⁾⁴⁾⁵⁾ Ze hebben een visie en weten die duidelijk over te brengen. Communicatieve vaardigheden kun je ontwikkelen en optimaliseren. Dus is het mogelijk om aan je charisma te werken.

Bij persoonlijke communicatie gaat het om wat je zegt en hoe je dat zegt. Hoe je het zegt, bestaat uit een verbaal, een vocaal en een visueel aspect. Het *verbale* element bestaat uit de woorden die je kiest om je boodschap over te brengen. Het *vocale* element is de manier waarop je je stem gebruikt, de intonatie en je spreektempo. Het *visuele* element is het beeld dat je neerzet, je uitstraling. Dit wordt bepaald door je kleding, accessoires, haarstijl, make-up, lichaamshouding, beweging en gezichtsexpressie.

De aspecten waaruit persoonlijke communicatie bestaat, heb ik voor je in een schema gevat: ‘De 4 V’s van persoonlijke communicatie’. Op al deze aspecten heb je invloed. Bij het visuele aspect, het versterken van de persoonlijke uitstraling, ligt mijn expertise. Daar gaan we de komende hoofdstukken uitgebreid naar kijken.

Afbeelding 0.1 De 4 V's van persoonlijke communicatie

Zoals gezegd, is het visuele aspect enorm belangrijk in de communicatie. Zo kan een boodschap die goed wordt gebracht en positief wordt beoordeeld, anders overkomen door de persoonlijke verschijning. Een vaak aangehaald voorbeeld dat dit duidelijk illustreert, is het verkiezingsdebat uit het begin van de jaren zestig van de presidentskandidaten Richard Nixon en John F. Kennedy. Het was het eerste debat dat behalve op de radio ook op televisie werd uitgezonden. Mensen die het debat via de radio volgden, kozen Nixon als winnaar. De televisiekijkers vonden Kennedy echter het sterkst in het debat. Zijn uitstraling kleurde de mening van de kijker positief. Hij wekte vertrouwen. Bij Nixon gebeurde juist het tegenovergestelde. Zijn verschijning riep minder positieve associaties op, waardoor zowel zijn persoonlijkheid als zijn boodschap aan kracht inboette.

Op YouTube kun je dit debat terugzien. Let bij de start van het debat op de houding van beide mannen, op de manier waarop ze zitten en op de kleding. Het was nog het tijdperk van zwart-wittelevisie. Het donkere pak van Kennedy, in combinatie met zijn donkere das, zorgt voor contrast met de achtergrond en dat versterkt hem. Het lichtgrijze pak en de lichte das van Nixon laten hem juist wegvallen. Kennedy heeft een actieve lichaamshouding en toont zelfverzekerd en zelfbewust, in tegenstelling tot Nixon, die minder energiek overkomt.

Let wel, charisma is geen persoonlijke eigenschap, het wordt je door anderen toebedeeld. Je kunt niet van jezelf zeggen dat je charisma hebt. Het is de perceptie die een ander van je heeft. Door charismatische kenmerken te ontwikkelen en te trainen kun je deze perceptie beïnvloeden. Charisma is daardoor grijpbaar en niet iets magisch.

Charisma betreft uiterlijk, innerlijk en mindset

Mensen die wij charismatisch vinden, zijn authentiek, aantrekkelijk en geloofwaardig. Ze wekken sympathie en positieve verwachtingen op. Ze laten ons ook positieve emoties ervaren. Charisma betreft uiterlijke en innerlijke factoren en ook de mindset. Het is het harmonieuze samenspel tussen deze aspecten. Je mindset is je denkstijl, de wijze waarop je in het leven staat. Zo denken charismatische mensen in oplossingen en niet in problemen, en gaan ze voor persoonlijke groei. Dat je met je uitstraling aan de slag gaat en dit boek leest, zegt iets over je mindset.

In de komende hoofdstukken kijken we samen naar het visuele, communicatieve aspect van charisma, je uitstraling. Je ontdekt hoe je jouw uitstraling positief beïnvloedt en hoe je beeld, persoonlijkheid en boodschap met elkaar in overeenstemming brengt. Hoofdstuk 1 geeft je inzicht in het effect van de persoonlijke uitstraling op interactie, zelfbewustzijn en het bereiken van je doelen. In hoofdstuk 2 lees je over de systematiek van mijn methode en de opbouw van dit boek, zodat je weet hoe je stap voor stap het beeld dat je neerzet versterkt. Hierin staat de eerste oefening, die je ook online kunt doen. Vanaf hoofdstuk 3 ga je daadwerkelijk aan de slag. Het beste is de volgorde van de hoofdstukken aan te houden en ze niet kris-kras door elkaar te lezen, er zit een logische opbouw in. Je kunt er wel voor kiezen de oefeningen in eerste instantie over te slaan en deze vervolgens achter elkaar te doen.



”

*Hoe meer
je uitstraling in
overeenstemming
is met je
persoonlijkheid
en boodschap, hoe
effectiever je
communiceert*

1

De pijlers van charisma

Van uiterlijk naar innerlijk

Kevin, jong en ambitieus, wil graag investeren in zijn charisma. Hij wil zichzelf goed neerzetten. Zelf vindt hij dat hij een 'nerderige', onzekere indruk maakt en een beetje grijs en saai overkomt. Maar als hij zich op z'n gemak voelt, is hij heel sociaal en interactief. Van anderen krijgt hij regelmatig terug dat hij gemaakt of geforceerd overkomt. "Dat charismatische heb ik niet in me. Ik straal niet uit wie ik ben en wil zijn: een jonge vent die zelfverzekerd en sociaal is en goed in zijn vel zit, de beste versie van mezelf. Op de een of andere manier lukt het me niet, ik ben nog niet zo succesvol als ik zou willen zijn. Daar wil ik aan werken."

Zoals Kevin zijn er velen; je komt niet over zoals je bent of zoals je bedoelt. Dat voelt niet alleen vervelend, het beïnvloedt ook je functioneren, je overtuigingskracht en persoonlijke effectiviteit. De buitenkant kun je niet los zien van de binnenkant. Je maakt pas optimaal gebruik van je eigen kracht als het beeld dat je neerzet in evenwicht is met je persoonlijkheid en boodschap, als de buitenkant de binnenkant versterkt en andersom. Je persoonlijke kracht bestaat uit innerlijke én uiterlijke factoren.

Zoals je in de inleiding hebt kunnen lezen, gaan een authentieke uitstraling en charisma hand in hand. Authentiek zijn is een keuze. Hoe authentieker je jezelf neerzet, dus hoe meer vanuit en passend bij jezelf, des te groter je kansen op persoonlijk en professioneel succes. We voelen meestal feilloos aan of iemand wel of niet authentiek is. Net zoals de vakgenoten van Kevin het goed zagen dat hij te hard zijn best deed en geforceerd overkwam. Je kunt leren 'echt' te zijn en je persoonlijkheid zichtbaar te maken, zodat je anderen het juiste gevoel over jou meegeeft.

De drie pijlers

Bij het ontwikkelen van charisma in relatie tot visuele overtuigingskracht gaat het om het versterken van authenticiteit, aantrekkelijkheid en geloofwaardigheid in de uitstraling. Het zijn de drie pijlers van charisma.

- *Authenticiteit* wekt vertrouwen. Zo willen we geleid worden door iemand die 'echt' is, omdat we hem of haar dan pas als betrouwbaar zien.
- Met het versterken van je authenticiteit vergroot je je *aantrekkelijkheid*. Hoe echter je bent, hoe meer je van je persoonlijkheid laat zien, des te aantrekkelijker en zelfverzekerder anderen je vinden.
- *Geloofwaardigheid* is de bonus: als je authentiek en aantrekkelijk overkomt, ben je ook geloofwaardiger.

Hoe dichter bij jezelf, hoe effectiever

Het is belangrijk dat je bewust met je uitstraling leert omgaan. Het beeld dat je van jezelf neerzet, raakt de emoties van de ander en scheidt een bepaald verwachtingspatroon. We interpreteren allemaal het beeld dat een ander neerzet en doen dat continu, de hele dag door. Op een netwerkbijeenkomst of op een congres stappen we niet alleen af op mensen die we kennen of van wie we zeker weten dat ze iets voor ons kunnen betekenen. We zoeken ook eerder contact met mensen van wie we op grond van hun uitstraling denken dat de kennismaking interessant kan zijn. We gaan er onbewust van uit dat de buitenkant informatie verschaft over de binnenkant. Daarnaast doen we aan stereotypering, een mechanisme om iemand snel te kunnen plaatsen. We hebben niet de tijd om ons in iedereen persoonlijk te verdiepen. Het is daarom van belang dat het beeld dat je neerzet ook het beeld is dat je wilt overbrengen. We baseren onze keuzes en beslissingen onbewust op het beeld en de emoties die dat beeld bij ons oproept. Pas achteraf rationaliseren we onze keuze. Je uiterlijk doet ertoe en speelt gedurende je hele leven een rol bij visuele communicatie.

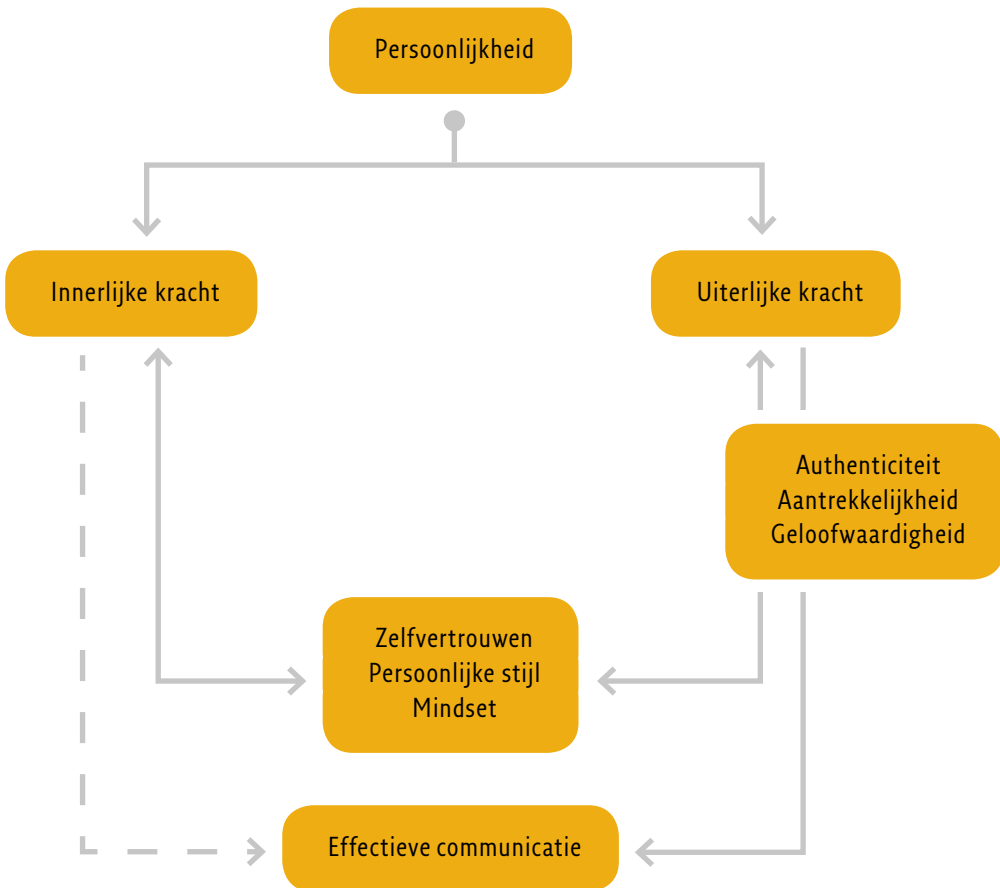
Ook het beeld van personen die we al langer kennen, beïnvloedt onze perceptie, net zoals jouw uitstraling altijd impact heeft op bijvoorbeeld je collega's. Wellicht merk je dat je op je werk niet overkomt zoals je wenst. Je hebt goede ideeën, bereidt je gedegen voor op een vergadering, maar toch nemen je collega's jouw voorstellen zelden of nooit over. Als een ander met eenzelfde plan komt, is iedereen wel enthousiast. Je hebt het idee dat je niet goed wordt gehoord. In feite komt je boodschap niet over doordat je als persoon niet goed wordt gezien. Als je een meer charismatische indruk maakt – dat wil zeggen authentiek, aantrekkelijk en geloofwaardig – krijg je vaker de kans je inhoudelijk waar te maken. Men hecht dan meer waarde aan wat je zegt, staat meer open voor je ideeën en suggesties en neemt eerder iets van je aan.

Een aantrekkelijk beeld vangt eerder en meer aandacht en wordt positiever beoordeeld. Het genoemde voorbeeld van Nixon en Kennedy illustreert dit. Maar wat verstaan we nu onder een aantrekkelijk beeld? Aantrekkelijkheid heeft niets met aangeboren schoonheid te maken, maar alles met vormgeving, verhoudingen, harmonie en compositie. Een aantrekkelijk beeld is vooral karaktervol. Aantrekkelijke mensen zijn innemende mensen. Ze zetten een evenwichtig en interessant beeld neer, dat boeiend is om naar te kijken. Er is een harmonieus evenwicht tussen de non-verbale elementen als kleding, accessoires, haarstijl, eventueel make-up, houding, beweging en mimiek in relatie tot de persoonlijkheid en natuurlijke karakteristieken. Het beeld is in balans, waardoor zij een sterke uitstraling hebben. Je kunt zelf invloed uitoefenen op de compositie van jouw beeld en dus ook grotendeels zelf bepalen hoe je overkomt.

Uiterlijk en innerlijk versterken elkaar

Van jongs af aan leer je hoe je op allerlei gebieden je kennis en vaardigheden kunt verbeteren en daarmee ook je maatschappelijke positie. Maar hoe je bewust met je buitenkant omgaat, krijgt slechts mondjesmaat aandacht. Dat moet je van nature kunnen. Dit heeft iets tegenstrijdigs. Als je leert hoe je je uitstraling en daarmee ook je persoonlijke effectiviteit kunt versterken, krijg je zelfs terug dat je je eigen persoonlijkheid ontkent. 'Ze moeten me maar nemen zoals ik ben,' hoor je nog steeds vaak zeggen. Maar wie ben je dan? Juist door met je uiterlijk bezig te zijn, kom je dichterbij de persoon die je in oorsprong bent, leer je jouw persoonlijkheid beter kennen en duidelijker neerzetten. De buitenkant kun je niet los zien van de binnenkant.

Het mooie is dat als je met de buitenkant aan de slag gaat er ook allerlei andere processen op gang komen, die van invloed zijn op je persoonlijke stijl en mindset. Het heeft een positieve impact op 'je zijn', je zelfvertrouwen en het je goed voelen. Je werkt als het ware van buiten naar binnen. De versterkende kracht van het uiterlijk op het innerlijk is voor velen een eyeopener. Afbeelding 1.1 geeft schematisch weer dat het versterken van jouw authenticiteit, aantrekkelijkheid en geloofwaardigheid in je uitstraling van invloed is op meerdere aspecten van jouw persoonlijkheid en dat je effectiever communiceert.

Afbeelding 1.1 Het effect van de drie pijlers van charisma

Van de aspecten die van invloed zijn op je uitstraling speelt je kleding een prominente rol. Dat wat je draagt, bepaalt in sterke mate het beeld dat je neerzet en hoe jij en je boodschap bij de ander overkomen. Daarbij geeft het ook een indicatie hoe jij in het leven staat, zoals onderstaande voorbeelden laten zien.

Saskia, een psychologe die bij mij een training volgt, is geneigd zichzelf op de achtergrond te plaatsen. Haar kleding en accessoires versterken haar niet. Ze ontdekt dat het een soort mengelmoes is, op elk gebied. Voor haar staat dit symbool voor hoe ze bezig is. Ze neemt de smaak van anderen over. Ze herkent parallellen tussen uiterlijk en innerlijk. Ze verstopt zich in haar kleding zoals ze zich verstopt in haar bestaan. Vanbuiten zie je wat er vanbinnen gebeurt. De training is voor haar het begin van een enorme verandering en ontwikkeling, zowel wat de buiten- als de binnenkant betreft. Ze leert niet alleen met

kleding en accessoires zichzelf zichtbaar maken, ze wordt zich er ook van bewust dat ze meer haar innerlijke stem moet volgen en haar eigen grenzen moet stellen.

Een cliënte van begin vijftig, sinds haar achtentwintigste directeur van een bedrijf in een segment waarin vooral mannen werken, is bewust met haar persoonlijkheid bezig en volgt verschillende trainingen op het gebied van visuele presentatie. Ze heeft een wat harde, afstandelijke uitstraling. Ze vertelt dat ze zich een harde identiteit heeft aangemeten om zich binnen deze mannencultuur te bewijzen en zich staande te houden. “Daar kom je niet meer zo gemakkelijk van af, zo ben ik nu eenmaal.” Toch vindt ze het jammer dat medewerkers vaak wat afstandelijk op haar reageren. Aanvankelijk kost het haar moeite om haar kledingvoorkeuren los te laten. Door bewust met haar uitstraling bezig te zijn, leert ze zichzelf echter beter kennen en kan ze afstand doen van de identiteit die vroeger waarschijnlijk goed bij haar paste, maar die haar nu beperkt. Ze laat haar zachte kant zien en zet een beeld neer dat overeenkomt met haar persoonlijkheid, haar ‘ware ik’.

Je impact kun je managen

Authenticiteit, het basiskenmerk van charisma, betekent dat je laat zien wie je echt bent. Ook jij kunt met de juiste kennis een authentiek, aantrekkelijk en overtuigend beeld neerzetten, je zichtbaarheid vergroten en je eigen impact managen. Je kunt een positieve invloed uitoefenen op het beeld dat je neerzet. Als je aan je uitstraling werkt, groeit je persoonlijke effectiviteit en word je succesvoller. Hoe meer je uitstraling klopt met je ware identiteit, hoe efficiënter je communicatie. Je persoonlijkheid komt in balans: uiterlijk en innerlijk versterken elkaar.

Kevin, de man uit het voorbeeld aan het begin van dit hoofdstuk, heeft zijn uitstraling leren versterken. Als hij zichzelf nu in de spiegel ziet, denkt hij: “Wow!” en dat geeft hem positieve energie. Daarbij helpt zijn kledingkeuze hem meer zichzelf te zijn en meer zichzelf te durven zijn, hij voelt zich zelfverzekerder. “Ik ben een leukere vent, ben ontspannen mezelf en straal meer professionaliteit uit. Dat heeft grote impact op mijn interacties. Mensen voelen zich bij mij meer op hun gemak. Al die positiviteit geeft me veel zelfvertrouwen.”

Met je kleding kun je een stevig fundament leggen voor een charismatische uitstraling. Als je kleding kiest die bij je past, staat er een andere jij. Je gaat je anders voelen, omdat je ziet wat het effect is en omdat je merkt dat dit effect ook bij anderen overkomt. Het beeld met het daaraan gekoppelde verwachtingspatroon heeft invloed op de interactie. Het beeld dat je neerzet, beïnvloedt het gedrag van de ander, maar door het gedrag van de ander laat je je zelf ook weer beïnvloeden. Het is een wisselwerking.

”

*Door te kijken
en te vergelijken
ga je leren zien
en ontdekken*

2

Grip op je uitstraling

De visie

Als net afgestudeerde interaction designer schrijft Rosanne op vacatures die haar aanspreken en passen bij haar kwaliteiten. Hoewel ze meerdere keren wordt uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek, blijft het daar steeds bij. Regelmatig krijgt ze te horen dat ze geen zelfverzekerde indruk maakt en weifelend overkomt. Ze betreft dit op haar lichaamshouding en besluit toneellessen te volgen om haar houding en manier van bewegen te verbeteren. Ze wil er alles aan doen om het soort baan dat zij op het oog heeft te bemachtigen. Op de toneelschool attendeert een medecursiste haar op mijn trainingen. Bij onze kennismaking constateer ik dat haar innerlijke kwaliteiten niet zichtbaar zijn. Dit veroorzaakt ruis in de communicatie, waardoor ze minder geloofwaardig overkomt. Rosanne leert met haar kleding haar persoonlijkheid onderstrepen. Ze straalt hierdoor meer daadkracht uit en wordt aangenomen bij haar favoriete bedrijf. Ze heeft, zoals ze zelf zegt, haar droombaan.

Vaak weet je zelf niet welk beeld je neerzet en vooral niet door welke aspecten dit beeld tot stand komt. Je bent niet gewend om heel bewust naar jezelf te kijken en het ontbreekt je dikwijls aan kennis om de juiste conclusies te trekken. Daar ga je nu verandering in brengen. Als je de oefeningen in de komende hoofdstukken volgt, krijg je meer grip op je uitstraling, zodat er geen discrepantie bestaat tussen de indruk die je denkt te maken, de indruk die je zou willen maken en de indruk die je werkelijk maakt.

Heb je je weleens afgevraagd hoe je wilt overkomen, welke indruk je wilt maken? Of heb je bij anderen weleens gecheckt hoe je daadwerkelijk overkomt? De oefening 'Realitycheck' maakt je daar bewust van.



OEFENING: REALITYCHECK

Deze oefening maakt deel uit van je online werkboek. Je antwoorden kun je hier noteren, opslaan en later nog eens inzien. Kijk voor meer uitleg op de pagina 'Online werkboek'.

1. Noteer puntsgewijs hoe je wilt overkomen.
2. Noteer hoe je denkt dat je overkomt.
3. Check bij anderen wat zij vinden dat je uitstraalt en hoe je overkomt.

Wat zijn de overeenkomsten en wat zijn de verschillen? Welke conclusie trek je hieruit? Klopt de indruk die je maakt met wie je bent en wilt zijn?

De uitgangspunten voor een charismatische uitstraling

Mijn methodiek is gebaseerd op vijf uitgangspunten. Als je deze grondregels volgt, kun je het door jou gewenste resultaat in je uitstraling bereiken.

- Alles draait om harmonie.
- Kleding vormt de basis, houding en beweging completeren.
- De karakteristieken van je hoofd zijn het vertrekpunt.
- Vormgeving gaat vóór kleur.
- Persoonlijkheid gaat vóór de boodschap.

Laten we de uitgangspunten eens onder de loep nemen.

Alles draait om harmonie

Je persoonlijke uitstraling wordt bepaald door je uiterlijke karakteristieken, lichaams-houding en beweging, gezichtsexpressie, kleding, accessoires, kapsel en eventueel make-up. Al deze elementen samen zijn beslissend voor hoe je overkomt. Het doel is een harmonieus evenwicht te creëren in samenspel met je persoonlijkheid en persoonlijke boodschap. Hierbij gaat het vooral om vormgevingsaspecten. Hoe beter het evenwicht tussen de elementen, hoe meer je persoonlijkheid wint aan authenticiteit, aantrekkelijkheid en geloofwaardigheid.

Kleding vormt de basis, houding en beweging completeren

Je kleding bepaalt in sterke mate het beeld dat je neerzet en hoe jij bij de ander overkomt. Daarbij is dat wat je draagt van grote invloed op je lichaamshouding en beweging, je zelfbewustzijn en zelfvertrouwen. Om die reden is kleding de basis voor het versterken van je authenticiteit en visuele overtuigingskracht. Als kleding bij je past, jouw eigenheid onderstreept, ga je vanzelf meer ruimte innemen en zelfbewuster bewegen. Je voelt je er goed in en dat straalt je ook uit. Er is altijd een wisselwerking tussen kleding, persoon, houding en beweging.

De karakteristieken van je hoofd zijn het vertrekpunt

Om te leren zien welke kleding jou optimaal recht doet, heb ik de *Recht-Rond Formule* ontwikkeld. Die gaat over echtheid, authenticiteit. Bij de *Recht-Rond Formule* spelen de vorm van het hoofd en de gezichtskenmerken de hoofdrol. Je hoofd, zo kenmerkend voor je eigenheid en altijd zichtbaar, vormt de basis voor een kledingkeuze die jouw persoonlijkheid versterkt. Je hoofd is uniek en gaat altijd een wisselwerking aan met de kleding die je draagt. Het effect van deze wisselwerking bepaalt in sterke mate het beeld dat je neerzet en de impact ervan. Het zorgt ervoor dat in hetzelfde jasje de een heel charismatisch overkomt en de ander sjofel en nietszeggend. Harmonie tussen kledingkenmerken en gezichtskenmerken is de sleutel voor een charismatische uitstraling.

Met de systematiek van de *Recht-Rond Formule* leer je zien wat vormgevingsaspecten in kleding met je uitstraling doen. De formule geeft handvatten om zelf het beeld te beïnvloeden, te versterken en in overeenstemming te brengen met je persoonlijkheid en boodschap. De stijl die voortvloeit uit de *Recht-Rond Formule* noem ik 'charismatische kledingstijl'.

Vormgeving gaat vóór kleur

Vaak kies je kleding op basis van kleur. Toch zijn de vormgevingselementen van een kledingstuk bepalender voor je uitstraling. Kleur is een toevoeging op het geheel. Dit zal wellicht even wennen zijn, omdat kleur in de meeste gevallen meer aanspreekt. Je bent niet gewend naar lijnen, vormen en materialen te kijken en weet vaak ook niet hoe je ernaar moet kijken. Je herkent de impact hiervan op je uitstraling niet. Omdat lijnen, vormen en materialen zo beslissend zijn voor het totale beeld, besteed ik er in de volgende hoofdstukken veel aandacht aan.

Persoonlijkheid gaat vóór de boodschap

Om effectief te communiceren dienen je kleding en accessoires allereerst je persoonlijkheid te versterken. Ze moeten je authenticiteit en innemendheid vergroten. Vervolgens kun je met de verschillende elementen spelen om een bepaald effect te creëren in presentatie, uitstraling en beeldvorming. De elementen kun je bewust afstemmen op doel, doelgroep en gelegenheid. Zo kan in de ene situatie een meer prominente uitstraling gewenst zijn, in een andere een meer behoudende. De juiste boodschap kun je alleen visueel overbrengen als je ook de juiste volgorde aanhoudt. Het versterken van je eigen unieke uitstraling gaat altijd vóór het ondersteunen van je boodschap. Gebeurt dit niet, dan kun je verkeerde associaties opwekken en kunnen anderen je zien als een cliché of type.

De rode draad is bewust en objectief kijken

Om een harmonieus evenwicht in je uitstraling te bereiken, is het belangrijk om bewust naar jezelf te kunnen, maar ook te durven kijken. Als je bewust kijkt en vergelijkt, kun je op basis van die vergelijkingen zelfstandig en vol zelfvertrouwen passende keuzes maken op elk gebied van de persoonlijke visuele presentatie. Bewust kijken is een vaardigheid die je jezelf in de komende hoofdstukken gaat eigen maken. De spiegel is hierbij een onmisbaar instrument. Kijken naar je spiegelbeeld heeft in dit geval niets te maken met ijdelheid, maar alles met inzicht: inzicht in het beeld dat je neerzet. Soms is het moeilijk om objectief en bewust naar jezelf te kijken, omdat je eigen beeld zowel positieve als negatieve emoties kan oproepen. Mijn visie is echter: door te kijken en te vergelijken ga je leren zien en ontdekken.