

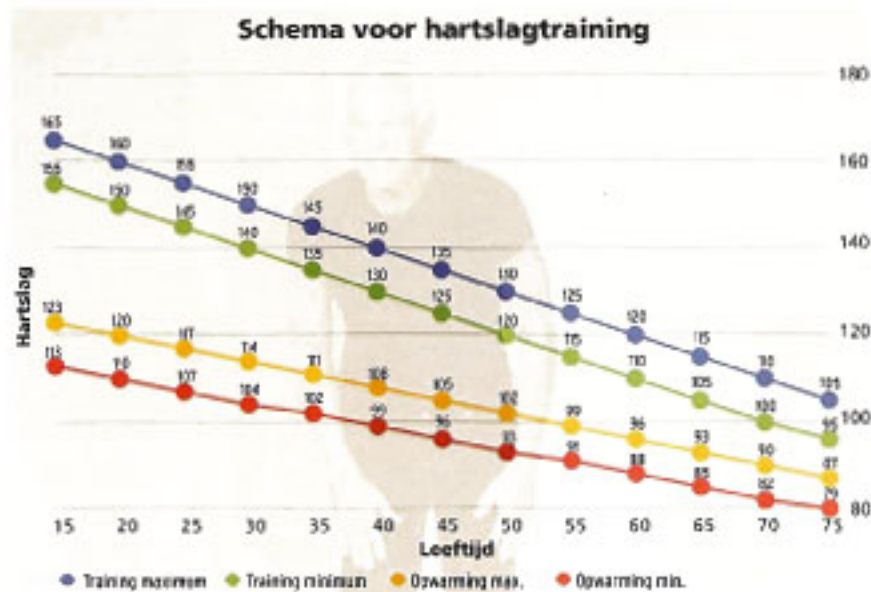
Volg onze gedetailleerde planning en kweek de uitstraling van een leider

# Verwerf charisma in 30 dagen

Waarom gaan Bush, Blair en Poetin met de borst vooruit en met stevige energieke passen recht op hun doel af? Charismatische leiders stralen energie uit. Daardoor zijn ze aantrekkelijker en kunnen ze mensen motiveren voor de gekste doelen (meestal zonder loonopslag). Wil u ook charisma? Dit stappenplan helpt u op weg.

## D - 1 maand Begin met uw lichaam te trainen

Modeontwerper Giorgio Armani is 73 jaar. Hij sport elke ochtend anderhalf uur voor hij gaat werken. Bush en Sarkozy zijn bekende ochtendjoggers. 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 aërobie sport - waarbij u rustig kunt blijven ademen -, maar bouw dat geleidelijk op. Begin de eerste dag met een rustige opwarming van vijf tot acht minuten, zodat uw hartslag binnen de opwarmingszone op de leeftijdsgrafiek hiernaast valt. Vervolgens traint u tien minuten aan een hartslag van ongeveer 180 min uw leeftijd (zie grafiek).



\* Dr. Paul Koock, 1998

## D - 29 dagen Geniet van uw lichaam

Gisteren hebt u na de opwarming tien minuten getraind. Vanaf vandaag verlegt u dagelijks uw trainingstijd met vijf minuten tot u aan vijftig minuten sporten komt. 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.

## D - 20 dagen Train uw geest

Vandaag begint een nieuwe fase. De eerste tien dagen 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 sportuurtje 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 uitstralen.

## D - 15 dagen Werk aan uw sociale energie

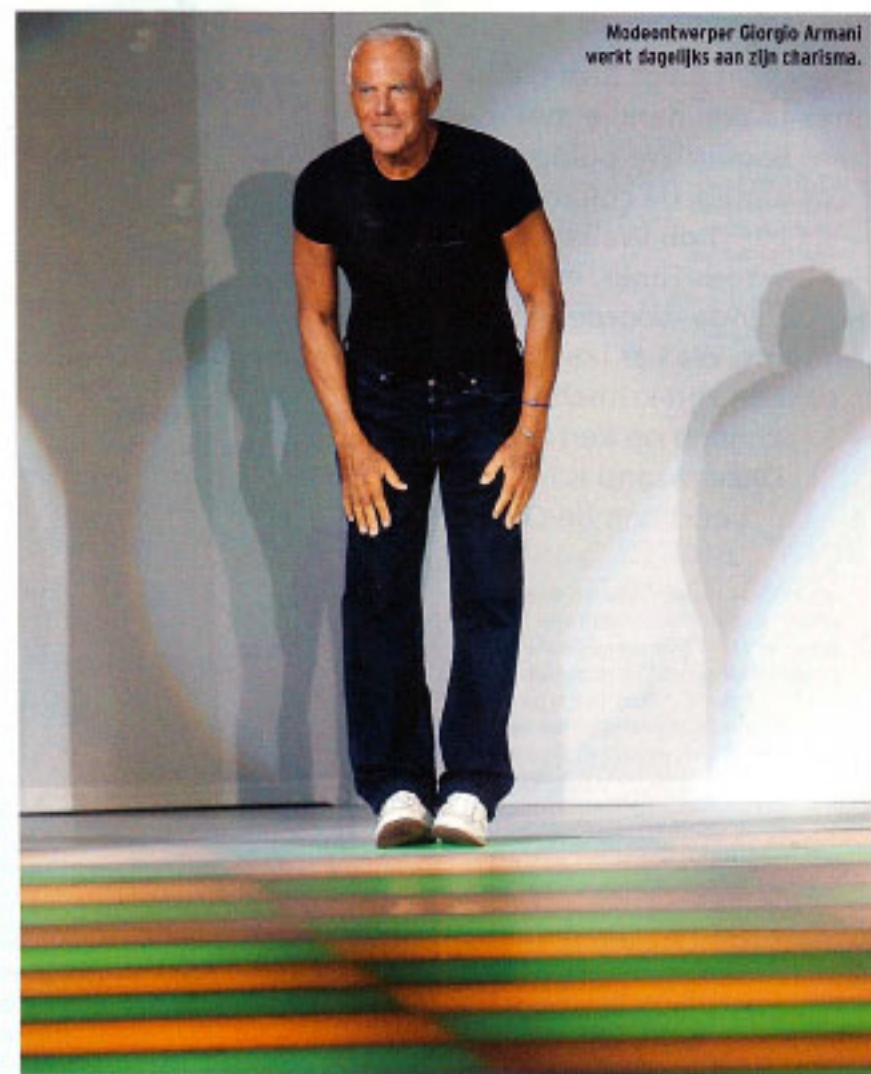
Na twee weken werken aan onze eigen innerlijke energie, hebben we de fundamenten gelegd om charisma uit te stralen. Denk vanaf nu tijdens uw sportuurtje aan een medewerker, collega, of klant die u weldra zult ontmoeten en overloop alles wat u aan hem waardeert of zelfs bewondert. Die oefening zal ervoor zorgen dat u positieve energie naar hem uitstraalt. Hij zal voelen dat hij belangrijk voor u is en u zal verbaasd staan van wat u op termijn zal terugkrijgen. 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.

## D - 1 week Bouw charismatische energie op

De laatste week bouwt u charisma op voor een specifieke gelegenheid of een vergadering van strategisch belang. Haal u tijdens uw fitnessuurtje de hoofdpersoon of de doelgroep die u charismatisch wil benaderen, voor de geest. Overloop wat u in hen waardeert of bewondert. Voel die appreciatie in uw eigen lichaam.

## D - 6 dagen Draai een film af in uw geest

Herhaal de beelden en gevoelens van gisteren en maak in uw geest een film waarin



Modeontwerper Giorgio Armani werkt dagelijks aan zijn charisma.

u uzelf succesvol en empathisch naar de meeting en 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. Speel in uw hoofd de film af van hoe u graag wil dat de meeting verloopt. Speel het scenario zo vaak af tot u een goed gevoel hebt over de ontmoeting en de afloop. 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? (minimaal 3 manieren)
- Welke is mijn kerndoelstelling?
- Welke grens mag ik zeker niet overschrijden tijdens de onderhandeling? En waarom?
- Op welke punten wil ik me wel flexibel opstellen?

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 houden, terwijl u in uw film diverse (respectvolle) reacties uitprobeert. Dat doet u tot u een goed antwoord hebt gevonden op zijn weerstand.

## D-day Dwing succes af met uw acties

Vlak voor de vergadering waarin u charisma wil 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. ■

## Tip van de vakman



Dr. Paul Koock,  
www.coachteam.com,  
coaching@coachteam.com

"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 20 minuten aangenaam warm beginnen aan te voelen. Om krampen te vermijden kunt u best voor u vertrekt een tablet magnesium nemen en veel water drinken voor, tijdens en na het sporten. Na de oefening bolt u gedurende minimaal vijf minuten uit, bijvoorbeeld al wandelend. Vergeet niet eerst aan uw arts te vragen of het sportschema goed is voor uw gezondheid. Nog een laatste tip: vertel niemand dat u deze charismaoefening doet en u zult verbaasd zijn over het succes dat u binnen de maand oogst. Mail me gerust uw successen door. Ik zal ze met veel plezier lezen."