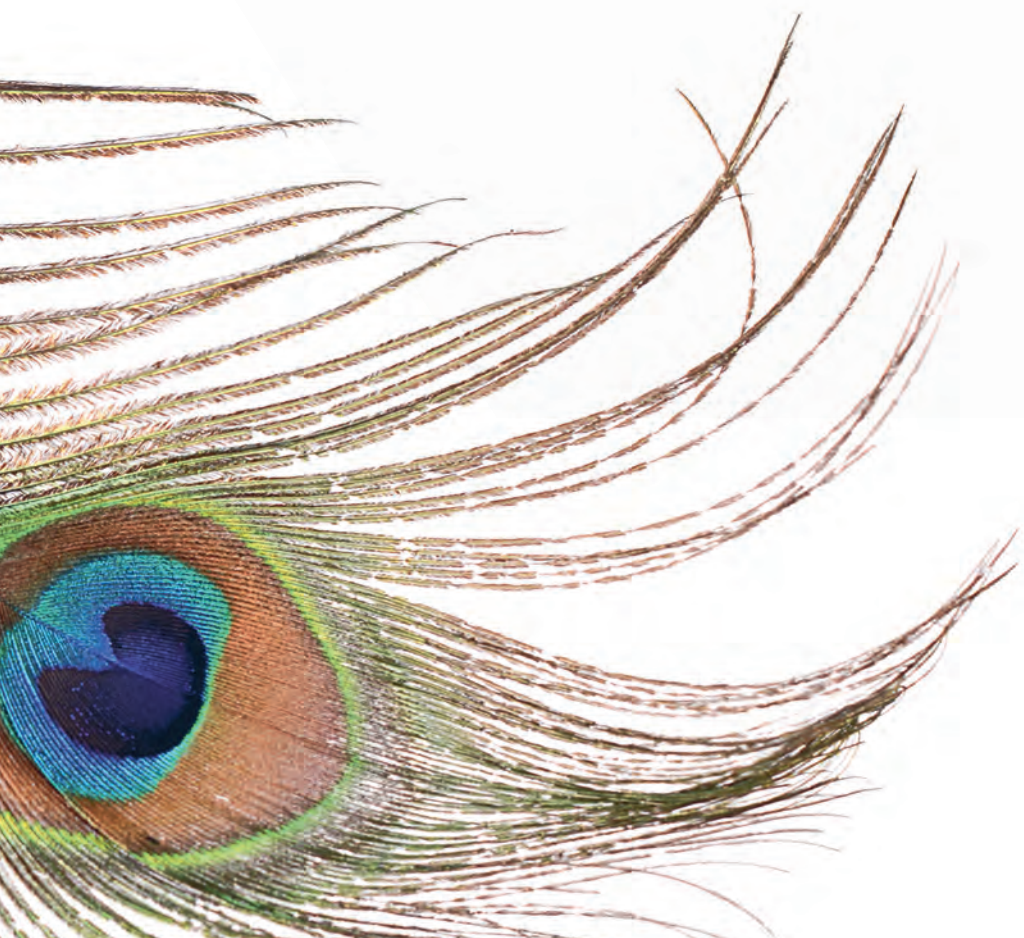
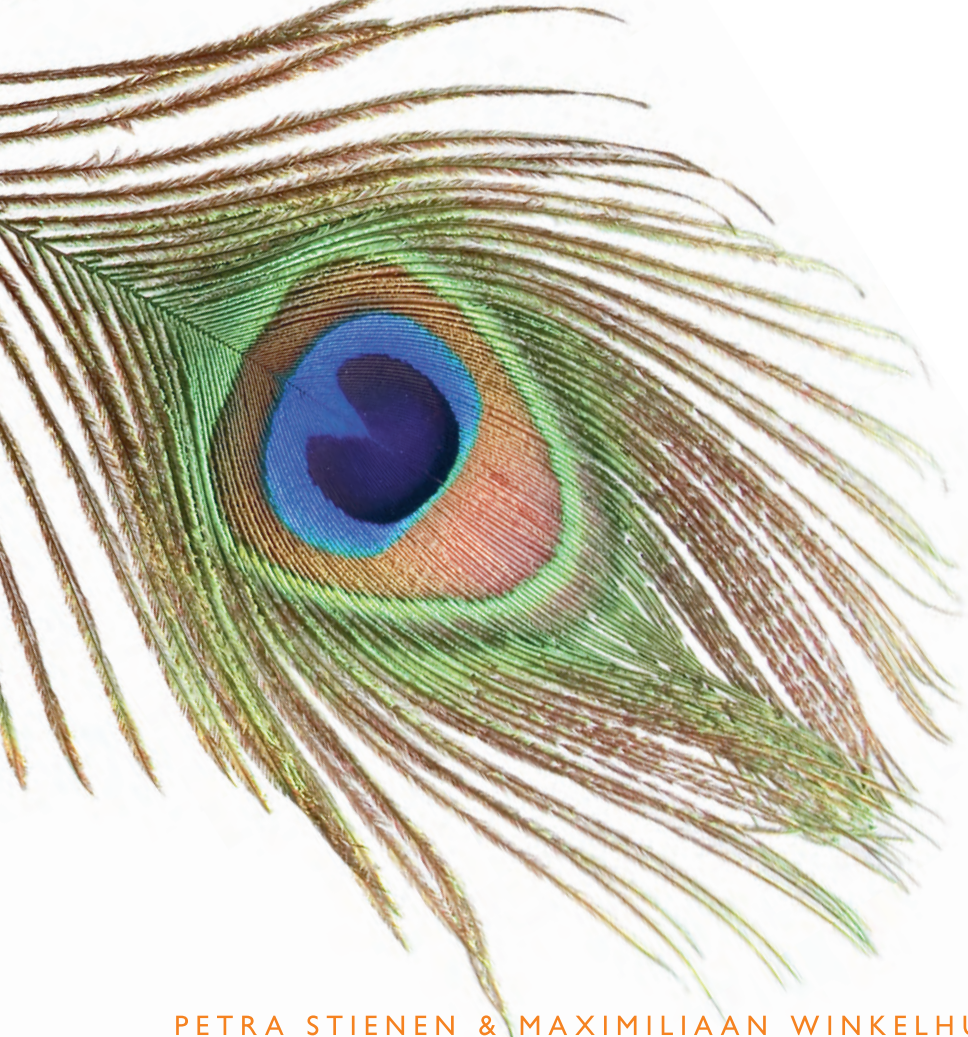


VERGROOT JE
CHARISMA
& KRIJG MEER AANDACHT VOOR JE
VERHAAL







PETRA STIENEN & MAXIMILIAAN WINKELHUIS

VERGROOT JE CHARISMA

& KRIJG MEER AANDACHT VOOR JE

VERHAAL

NWADAM

© 2019 PETRA STIENEN & MAXIMILIAAN WINKELHUIS

© 2019 NIEUW AMSTERDAM

Alle rechten voorbehouden

Vormgeving Bart van den Tooren

Foto auteurs Merlijn Doomernik

NUR 808

ISBN 978 90 468 2611 9

www.nieuwamsterdam.nl

Gebruik dit boek met verstand. De auteurs en de uitgever zijn niet verantwoordelijk voor jouw welzijn. Probeer elk advies met zorg uit en kijk goed hoe ver je kunt gaan met de aangeboden informatie.

INHOUD

VOORWOORD 7

INLEIDING 9

DEEL 1 CHARISMA & DE VIJF INGREDIËNTEN

INGREDIËNT 1 – Authenticiteit 21

INGREDIËNT 2 – Missie en visie 35

INGREDIËNT 3 – Wij-gevoel 59

INGREDIËNT 4 – Taal en stem 79

INGREDIËNT 5 – Lichaamstaal 101

DEEL 2 CHARISMA & DE VIJF INNERLIJKE STEMMEN

De innerlijke stemmen van charisma 123

INNERLIJKE STEM 1 – De spelende stem 131

INNERLIJKE STEM 2 – De rebelse stem 147

INNERLIJKE STEM 3 – De lichamelijke stem 167

INNERLIJKE STEM 4 – De sensuele stem 189

INNERLIJKE STEM 5 – De invoelende stem 207

DE BALANS 227

Ere wie ere toekomt 231

Begrippenlijst 233

Noten 242

Bronnen 246

Register 249

Over de auteurs 255

VOORWOORD

DENK EVEN TERUG AAN DE LAATSTE KEER DAT JE EEN LEZING OF presentatie bijwoonde. De spreker stond te wiebelen achter de kathedr, veegde zenuwachtig de zweetdruppels van het voorhoofd en wilde het liefst van het podium wegrekken. Hij hield zich krampachtig vast aan de tekst en las die met trillende stem voor. Hoelang wist deze spreker je aandacht vast te houden? Het zou hem vast geholpen hebben als er meer over het optreden was nagedacht. Als de spreker oefeningen had gedaan om rustiger op het podium te staan. Of zichzelf had toegestaan om met plezier op te treden.

Onlangs ontdekte ik dat er een woord bestaat voor de angst die mensen kunnen hebben om in het openbaar te spreken: *glossofobie*. Die angst ken ik, met dat zenuwachtige gevoel in de buik, een kloppend hart in de keel en rode wangen. In mijn studententijd en tijdens mijn werk als diplomaat heb ik me gaandeweg over dit ongemak heen gezet. Maar ik heb pas echt met gemak in het openbaar leren spreken toen ik via een vriendin in contact kwam met leiderschapscoach Maximiliaan Winkelhuis.

In 2007 liep ik voor het eerst het tuinpad op van zijn prachtige oase in het Noord-Hollandse Broek in Waterland. Ik zat toen nog bij het ministerie van Buitenlandse Zaken en werkte aan mijn eerste boek. Ik voelde me onzeker. Mocht ik wel een in-kijkje geven in de geheimen van het diplomatenvak? Op het ministerie zat niet iedereen te wachten op iemand die over mensenrechtendiplomatie in het Midden-Oosten ging schrijven.

Vanaf het eerste moment was er een klik tussen Maximiliaan en mij. Het was meteen duidelijk dat hij me iets anders wilde bieden dan een coachingstraject ‘Spreken in het openbaar’. Hij zag dat ik aandacht wilde vragen voor het andere verhaal over het Midden-Oosten, over diplomatie en vrouwenrechten, dat ik op een heldere wijze bij een breed publiek onder de aandacht wilde brengen. Maximiliaan begeleidde me daarbij in mijn verlangen om schrijver te worden en een eigen stem te vinden. Regelmatig liep ik zijn tuinpad op. Ook om de boekpromotie van *Dromen van een Arabische lente* voor te bereiden, om over een nieuwe carrière te sparren toen ik weg wilde bij Buitenlandse Zaken en om te leren met plezier op te treden in tv-programma’s als het toenmalige *Pauw & Witteman* en *Buitenhof* waarvoor ik ten tijde van de Arabische revoluties als commentator werd gevraagd.

De onzekerheid uit het begin maakte plaats voor lichtheid en ontspanning. Maximiliaan liet me zien hoe ik met mijn talenten kon spelen, hoe ik kon leren van rolmodellen en kon genieten van presenteren en spreken in het openbaar. Hij kon mij helpen vanuit zijn jarenlange ervaring als leiderschapcoach in de politiek, het bedrijfsleven en de danswereld. Steeds vaker vroegen mensen hoe ik zo ontspannen kon blijven tijdens mijn optredens. Vol enthousiasme vertelde ik dan over mijn sessies met Maximiliaan. Ik zei weleens voor de grap: hij helpt je om dansend naar je werk te gaan, wat later de titel van een van zijn boeken werd.

Inmiddels hadden we besloten samen te werken in zijn coachingspraktijk. We werden namelijk steeds vaker gevraagd om workshops te geven over communicatiekracht en charisma. Ik zag hoe deelnemers opbloeden met zijn methode om op een andere manier aandacht te krijgen voor een nieuwe strategie, een opzienbarend onderzoek of een bijzonder product. We besloten die methode op te schrijven.

Wij geloven dat er veel mensen zijn die aandacht willen voor hun verhaal over samenwerken en verbinden, en over hun visie op een betere wereld, of dat nu tijdens een zakelijke presentatie is of bij het afscheid van een collega. We denken met dit boek mensen te kunnen steunen in hun verlangen iets in beweging te brengen. Daarvoor moet je wel gehoord worden. Je wilt overtuigen en inspireren. De weg daarnaartoe is een mooie reis. Stap voor stap gaan we graag met de lezer op pad.

We hebben dit boek in de wij-vorm geschreven. We spreken de lezer met ‘je’ aan, om zo dezelfde intimiteit te creëren die onze workshops en coachingssessies kenmerken. Je hoeft het niet in één keer te lezen. Integendeel, leg het af en toe weg, oefen met de tips, vergroot je charisma en geniet van de aandacht die je voor je verhaal krijgt.

Petra Stienen

Den Haag, zomer 2019

INLEIDING

DE ACHTSTE DANSER

ACHT DANSERS STAAN IN EEN CIRKEL OP HET TONEEL. EEN VOOR een dansen ze om de andere zeven heen. Na de eerste drie mannelijke dansers bekruipt Maximiliaan een ongemakkelijk gevoel. Hij hoopt dat de andere vijf niet op dezelfde manier hun rondje dansen. Zullen ze braaf de moeilijke passen afwerken waar ze de afgelopen tijd zo hard op geoefend hebben? Technisch meer dan adequaat, maar zonder ziel. Helaas, de volgende dansers dansen op dezelfde saaie manier. Na de zevende danser kan het wat Maximiliaan betreft niet snel genoeg pauze zijn, maar de achtste danser moet zijn rondje nog maken.

Opeens krijgt Maximiliaan kippenvel. De achtste danser raakt bij hem een gevoelige snaar, vanaf de eerste passen. Ogenschijnlijk danst hij op dezelfde manier als de anderen, maar er is een fundamenteel verschil. Deze danser straalt speelsheid uit. Hij heeft plezier in elke beweging die hij maakt. Hij kijkt uitdagend, bijna rebels de zaal in. Toch heeft hij niet de uitstraling van een solist, die al het applaus naar zich toe wil halen. Integendeel, door zijn optreden worden ook de andere dansers beter. Er volgt een daverend applaus, vooral voor het charisma van de achtste danser.

Het is een van de anekdotes die Maximiliaan graag vertelt als hij workshops geeft over ‘charisma en autoriteit’. Daarbij laat hij deelnemers kennismaken met twee

ogenschijnlijk tegengestelde leiderschapsstijlen: inzetten van autoriteit en het werken met charisma.

In het begin van de workshops zijn de deelnemers vooral bezig met het overbrengen van de inhoud. Het voorbeeld van de achtste danser helpt ze in te zien dat er een wezenlijk verschil bestaat tussen dansen vanuit techniek en dansen versterkt met een flinke dosis charisma. Natuurlijk kunnen niet alleen dansers veel aan dit inzicht hebben, maar bijvoorbeeld ook marketeers, juristen, diplomaten, wetenschappers, politici, journalisten en docenten.

EEN DAVEREND APPLAUS

Casper, een man van eind vijftig die nog één keer van baan wil veranderen, benadert Maximiliaan voor coachingsgesprekken, en het lukt hem om managing director van een groot bedrijf te worden.¹ Enige tijd later vraagt hij Maximiliaan om hem te begeleiden tijdens zijn inwerkperiode. Samen buigen ze zich in een paar sessies over de presentatie die Casper na zijn eerste honderd dagen voor het voltallige personeel wil houden. Maximiliaan vraagt hem een presentatie voor te bereiden over wat er goed gaat in het bedrijf, wat hij zou willen versterken en wat hij wil veranderen.

Casper komt na enkele weken terug met een powerpointpresentatie van honderdtwintig sheets. Hij straalt er zelfs een beetje bij, alsof hij trots is op het huiswerk dat hij heeft gemaakt. Als hij het verhaal met Maximiliaan gaat oefenen, blijkt dat gortdroog te zijn. Casper wil alles vertellen, maar heeft niet nagedacht over zijn kernboodschap en over de manier waarop hij zijn verhaal wil vertellen. Laat staan dat hij weet hoe hij zelf overkomt: hoe zijn stem klinkt, welke gebaren hij gebruikt, wat zijn kleding over hem zegt. Zoals zovelen die een speech of presentatie voorbereiden heeft Casper zich volledig op de inhoud gestort.

Casper en Maximiliaan besluiten het anders aan te pakken. Samen beginnen ze met het inkorten van de presentatie. De aanvankelijke negentig minuten is veel te lang voor één spreker – bedenk dat na twintig minuten een groot deel van je publiek is afgehaakt. Een oplossing is het wisselen van sprekers. Casper heeft daarom plaats ingeruimd voor twee leden van het managementteam die ieder een blokje van tien minuten zullen presenteren. Het mes snijdt aan twee kanten: het publiek krijgt een betere presentatie en Casper creëert meer draagvlak voor zijn plannen.

Ze nemen nog meer drastische besluiten: de sheets met de *facts and figures* komen te vervallen. De cijfers kunnen de medewerkers na afloop meekrijgen. En Casper durft een illustratie van de uitgestorven Dodo te gebruiken, met als kernboodschap de

gedachte van Darwin: 'Niet de sterkste, niet de slimste, maar degene die zich het beste aanpast aan de omstandigheden heeft de grootste kans om te overleven.'

Inmiddels bestaat de presentatie uit vijfenveertig sheets; een stuk minder dan eerst, maar nog steeds veel te veel. Casper en Maximiliaan kijken naar de drie belangrijkste boodschappen van het verhaal. Wat wil Casper dat zijn mensen van deze presentatie onthouden? Die kernboodschappen bekrachtigen ze met sterke zinnen en beelden. De openingszin en de afsluiting krijgen volop aandacht. De presentatie bevat nu nog maar dertig sheets en twee filmpjes. Na een paar keer proefdraaien heeft Casper er vertrouwen in dat hij met plezier het podium op zal gaan. Meteen na afloop van de presentatie stuurt hij Maximiliaan een berichtje: 'Daverend applaus. Veel positieve reacties.'

Petra kent de aanpak om de kernboodschappen beter voor het voetlicht te brengen maar al te goed. Ze denkt met veel plezier terug aan de keer dat ze met Maximiliaan aan een van de spannendste presentaties werkte die ze ooit heeft gehouden. In 2010 wordt ze uitgenodigd om in Londen mee te doen aan een Intelligence Squared-debat over de positie van moslims in Europa. Ze zal in een panel zitten met de directeur van een invloedrijke denktank, de hoofdredacteur van een Deense krant en een hoogleraar uit Oxford. Het debat is uiteraard in het Engels, voor een zaal van vijftienhonderd mensen. Zeventig miljoen mensen zullen dit debat wereldwijd via de BBC kunnen volgen. Alles bij elkaar genoeg om zenuwachtig van te worden.

Petra krijgt op dat moment al enige tijd coaching van Maximiliaan en zoekt hem op om dit debat voor te bereiden. Uiteraard krijgt de inhoud veel aandacht. Ze gebruiken elementen uit de tijd dat Petra mensenrechtendiplomaat in het Midden-Oosten was. De meeste aandacht besteden ze aan het oefenen van de ademhaling, de juiste lichaamshouding, het loopje naar het spreekgestoelte, het oogcontact met de zaal, het proeven van de eerste zin en het in ontvangst nemen van het applaus. Deze voorbereiding helpt om de gierende zenuwen meer onder controle te krijgen.

In Londen volgt ze de aanwijzingen van Maximiliaan nauwgezet op. Haar paarse outfit kleurt goed bij het decor. Ze zorgt dat ze tijdig in de zaal is en oefent tussen alle camera's door het loopje van achter de tafel naar de kathedr. Als de opnames beginnen is ze er helemaal klaar voor. Ze ervaart een gezonde spanning die haar een heel uur scherp houdt. Tegelijkertijd voelt ze zich voldoende ontspannen om in te gaan op onverwachte wendingen in het panelgesprek. Ze heeft een paar oneliners voorbereid die tijdens het debat goed van pas komen. Dankzij gedegen voorwerk lukt het haar om het verhaal op een warme manier te vertellen.

Na afloop krijgt ze veel reacties uit de zaal. Mensen zijn geraakt door haar vermogen om tijdens het gepolariseerde debat genuanceerd te spreken. Dat is precies haar bedoeling, haar kernboodschap. Meer aandacht voor het andere verhaal van moslims in Europa, die veel méér zijn dan hun religie en net als andere Europese burgers een rol in de samenleving willen spelen. Dit optreden blijkt een keerpunt in haar loopbaan te zijn. Petra heeft ervaren dat haar verhaal meer impact heeft als ze het met plezier vertelt.

TIEN MANIEREN OM MEER AANDACHT TE KRIJGEN

Bovenstaande voorbeelden illustreren wat we in dit boek in twee delen uitdiepen: de vijf klassieke ingrediënten van charisma en Maximiliaans psychologische benadering van charisma.

In de eerste vijf hoofdstukken laten we lezers proeven van de klassieke keuken van charisma. Het zijn de ingrediënten die je in menig boek over charisma zult tegenkomen. Zoals iedere Italiaanse kok kan vertellen welke ingrediënten je voor een goede risotto nodig hebt, zo leren managementboeken dat het standaardrecept voor charisma de volgende ingrediënten bevat:

- authenticiteit
- missie en visie
- wij-gevoel
- taal en stem
- lichaamstaal

Deze ingrediënten werken we in het eerste deel van dit boek uit en als echte chef-koks zullen we daar een persoonlijke draai aan geven. Bij elk ingrediënt krijg je tips en oefeningen, waar je in de praktijk veel aan zult hebben.

Misschien omdat Maximiliaan zelf ook graag in de keuken staat, kwam hij er al snel achter dat de standaard ingrediënten van charisma vaak niet genoeg zijn om mensen op het podium echt te laten stralen. Daarom ontwikkelde hij een aanpak gebaseerd op zijn jarenlange ervaring als coach én op zijn opleiding Transformatie Psychologie. Het werd het model met de vijf innerlijke stemmen van charisma:

- de spelende stem
- de rebelse stem
- de lichamelijke stem
- de sensuele stem
- de invoelende stem

In het tweede deel van het boek gaan we met deze innerlijke stemmen aan de slag, ook weer met veel oefeningen en tips, die gemakkelijk zijn toe te passen.

In elk hoofdstuk besteden we apart aandacht aan de schaduwzijden van de ingrediënten en de stemmen.

Nu kijken we eerst naar twee centrale begrippen in dit boek: charisma en autoriteit.

CHARISMA, AUTORITEIT EN DE JUISTE BALANS

Charisma is afgeleid van het Griekse woord *charis*: een gunst, gave of geschenk van de goden. Charisma lijkt zo een gegeven waar je geen invloed op kunt uitoefenen. Maar dat is gelukkig lang niet altijd zo. Sommige mensen zijn van jongs af aan bijzonder innemend en trekken automatisch anderen naar zich toe, maar er zijn ook mensen die dat pas op latere leeftijd bereiken.

In onze workshops vragen we de deelnemers om voorbeelden mee te nemen van mensen die ze veel autoriteit of charisma toedichten. Ze hangen afbeeldingen van filmsterren, politici, schrijvers, zakenmensen, acteurs of gewoon familieleden aan een wand en vervolgens bespreken we met elkaar wat we zien. Slechts enkele mensen worden door iedereen charismatisch gevonden, zoals Nelson Mandela, Michelle Obama en Hans van Mierlo. We merken ook dat de meningen enorm kunnen verschillen. Zo roepen Neelie Kroes en Peter R. de Vries heel verschillende reacties op: van groot respect tot diepe afkeer.

We leggen dan uit dat ons oordeel over anderen mede is gebaseerd op persoonlijkheid, ervaringen en levenshouding. Als je vaak op school bent gepest door populaire jongens en meisjes, heb je misschien veel moeite met succesvolle mensen die in het middelpunt van de belangstelling staan. Het kan ook zijn dat je zo gevormd bent dat je geen behoefte hebt om het middelpunt te zijn en dat je het aanstellerij vindt wanneer anderen die behoefte wel hebben. We komen hier later op terug.

In dit boek gaat het niet om het charisma van bekende personen, maar om hoe jij een manier kunt vinden om je charisma te versterken. De voorbeelden die we in dit

boek gebruiken, komen uit onze coachingspraktijk. We voeren soms bekende charismatische personen op om te kijken hoe we van hen kunnen leren. Dat je charisma kunt ontwikkelen en versterken, daar zijn we van overtuigd. Juist voor de mensen die denken dat ze niet vooraan stonden toen de goden charismatische eigenschappen uitdeelden en die eigenlijk altijd eerst op de inhoud focussen, is dit boek goed nieuws.

Autoriteit kun je ontleen aan een bepaalde positie, als je president bent bijvoorbeeld, of schoolhoofd of scheidsrechter. Autoriteit kun je ook ontleen aan kennis, ervaring en vaardigheid, denk aan een goede chirurg, dirigent of leraar.

Natuurlijk kun je je autoriteit vergroten of versterken. De Amerikaanse auteur Malcolm Gladwell beweert in zijn boek *Uitblinkers: Waarom sommige mensen succes hebben en andere niet* dat mensen die ergens echt goed in zijn daar minstens tienduizend uur mee bezig zijn geweest.² Het boek van Gladwell heeft ook kritiek gekregen, want de vraag is of hij wel voldoende rekening heeft gehouden met aangeboren talent en met het feit dat sommige mensen meer training nodig hebben dan andere. Wij zijn ervan overtuigd dat je in elk geval veel moet oefenen als je ergens goed in wilt zijn.

We begrijpen best waarom mensen moeite hebben met doorgeslagen vormen van charisma; dat ze beducht zijn voor hemelbestormers of rattenvangers van Hamelen. Wanneer charisma als kunstje wordt ingezet, kan dat mensen het gevoel geven dat er gebakken lucht wordt verkocht of dat ze gemanipuleerd worden. Tegelijkertijd wordt het ook lastig als je alleen inzet op autoriteit, omdat je verhaal dan saai kan overkomen. Wellicht zijn je toehoorders onder de indruk van je kennis, maar de kans is aanwezig dat je overkomt als superieur of arrogant. Die saaiheid wordt nog groter als je geen verbinding met het publiek maakt.

Wij willen het belang laten zien van een goede balans. Je kunt je autoriteit versterken door je kennis en kunde op orde te hebben. En door het vergroten van je charisma kun je met veel meer plezier aandacht voor je verhaal krijgen.

CHARISMA WERKT NET ALS CHOCOLADE

Voor velen is chocolade verleidelijk. De werking ervan hangt mede af van de receptuur: hoelang rooster je de bonen en hoeveel suikers, vet- en melkstoffen voeg je aan de cacao toe? Ook de vulling bepaalt de waardering van de chocolade: hazelnoot, marsepein, sinaasappel? En dan komt het er ook op aan hoe de chef met al die ingrediënten omgaat en hoe de chocolade wordt gepresenteerd.

Oefening baart kunst. En dat geldt ook voor het inzetten op charisma. De ingrediënten moeten op orde zijn. Als je te veel of te weinig van een ingrediënt gebruikt, wordt het resultaat teleurstellend. Bij chocolade kun je te veel goedkope vetstoffen of te weinig melkstoffen gebruiken. Bij de charismatische ingrediënten kun je bijvoorbeeld te veel vertrouwen op je mooie stem of te weinig beeldende woorden gebruiken.

Bij chocolade bepaalt de maker – de chef – hoe we de chocolade waarderen. Zo heeft Tony's Chocolonely andere fans dan Verkade, Leonidas of de chocolatier om de hoek. Bij charisma zien we hetzelfde: de afzender bepaalt in grote mate de waardering. Soms is die waardering zelfs groter dan je op basis van de ingrediënten alleen zou verwachten. Bij charisma gebruiken we de innerlijke stemmen om te zien hoe de chef – de spreker – ervoor staat. Welke innerlijke stemmen heb je al sterk ontwikkeld? Kun je daar nog meer mee doen? Zijn er andere stemmen die om aandacht vragen? Dit boek gaat je verder helpen. Ingrediënt na ingrediënt en stem na stem passeren de revue en worden uitgelegd. Je krijgt tips om mee aan de slag te gaan en je kunt testen hoe je er zelf voor staat. We hopen dat je erdoor geïnspireerd raakt en er als een topchef mee aan de slag gaat.



DEEL 1





CHARISMA &
DE VIJF
INGREDIËNTEN



CHARISMA & DE VIJF INGREDIËNTEN

AUTHENTICITEIT



INGREDIËNT I

AUTHENTICITEIT

Iedereen weet het zeker. Dafne Schippers zal in 2016 op de Olympische Spelen een gouden plak pakken. Ze is een jaar eerder internationaal doorgebroken tijdens de wereldkampioenschappen in Beijing, toen ze goud behaalde op de 200 meter sprint. Sinds het goud van Ellen van Langen in 1992 heeft geen Nederlander meer een olympische atletiekmedaille in de wacht gesleept. En weer lukt het niet: Dafne wordt in haar olympische finale op het laatste moment ingehaald door de Jamaicaanse Elaine Thompson, die goud wint. Natuurlijk is het behalen van een zilveren medaille ook een enorme prestatie. Maar niet voor Schippers. Ze is woedend. Haar spikes moeten het zelfs ontgelden; ze smijt ze voor het oog van de wereldcamera's op de grond. De ontgoocheling is van haar hele lijf af te lezen.

Vier maanden later geeft Dafne Schippers een interview aan het AD dat als kop krijgt: 'Schippers: Ik kan, boem, vanuit het niets zomaar boos worden'. Het interview geeft een goed inzicht in hoe Dafne is omgegaan met haar emoties tijdens die Olympische Spelen. Toen ze twee dagen voor de grote wedstrijd een blessure kreeg, is ze niet gaan huilen of boos geworden. 'Nee, eerlijk gezegd heb ik alle emoties proberen te blokken. Probeerde rustig te blijven. Ik heb mezelf die week zwaar voor de gek gehouden (...). Soms kan ik een heel emotioneel persoon zijn, maar nu probeerde ik niet na te denken. Ik ging er gewoon het beste van maken.'² Later in het interview zegt ze: 'Het is niet dat ik een kort lontje heb, kan het juist heel lang opsparen. Maar dan komt alles ineens naar boven en knalt het eruit. Heb ik ook met andere emoties, trouwens. Ben ik ineens heel blij, dan weer druk en dan weer heel rustig. Dat is voor anderen soms wel moeilijk.'

WAT VOEL JE ECHT?

Authenticiteit komt in veel literatuur over charisma naar voren als een belangrijk ingrediënt, waar het verhaal van Dafne Schippers een goede illustratie van is: ze is authentiek in haar woede. Dat ze toch een zilveren medaille won is op het moment vlak na de wedstrijd helemaal niet relevant voor haar. Ze baalt enorm en laat dat aan de wereld zien; heel begrijpelijk.

De Nederlandse hardloper Churandy Martina gaat anders met zijn emoties om. Op internet zijn compilaties te vinden van zijn geveugelde uitspraak ‘Ik ben blij’ – hij leek wel een nationale knuffelheld te zijn geworden. Churandy is altijd vrolijk, wat er ook gebeurt. Op de Europese kampioenschappen in 2016 wint hij de 200 meter sprint. De victorie is van korte duur. Hij wordt gediskwalificeerd omdat zijn voet de witte scheidingsstreep heeft geraakt. Voor de camera blijft hij opgewekt en zegt: ‘Regels zijn regels.’

Veel mensen vinden hem een fijn mens. Wij menen ook iets anders achter die altijd blijde houding te zien. Zou het kunnen dat hij zijn echte emoties weglacht? Hij is immers wel vaker gediskwalificeerd. Wellicht is hij net als Dafne echt boos op zichzelf omdat het niet is gelukt, maar wil en kan hij die boosheid niet laten zien. Misschien is hij verdrietig omdat hij het weer heeft verprutst. Onze twijfel over authenticiteit gedrag ontstaat als iemand altijd maar één emotie laat zien.

BASISEMOTIES

We denken dat je je authenticiteit kunt vergroten wanneer je goed weet wat je ware emoties zijn. Je ontplooit dan eerder activiteiten die je energie geven en je krijgt een verhaal dat meer bij je past. Emoties geven belangrijke signalen af over je waarden en grenzen, maar ook over je passies of sociale gevoeligheid. Emoties helpen je te ontdekken wat je belangrijk vindt in relaties en werk. Ze zeggen iets over wie je bent en over wat je laat zien aan de buitenwereld.

Er is een veelheid aan emoties die te herleiden is tot vier basisemoties: boos, bang, bedroefd en blij. Elke basisemotie kent niveaus van intensiteit. Bij ‘bang zijn’ is dat bijvoorbeeld de opklimmende reeks bezorgd-alert-angst-paniek. En ‘boos zijn’ varieert van lichte irritatie tot woede en intense haat. ‘Bedroefd zijn’ kent gradaties als teleurstelling en verdriet.

Veel andere emoties zijn combinaties van de vier basisemoties. Zo is verliefdheid een combinatie van blij zijn (dat je een fijn persoon hebt ontmoet met wie je intiem kunt zijn) en bang zijn (dat je die persoon kwijtraakt). En schaamte is een cocktail van bang zijn (voor de ontmaskering en de consequenties) en bedroefd zijn (omdat je denkt iets verkeerd gedaan te hebben).

Als je boosheid laat zien, wil dat niet zeggen dat je altijd echt boos bent. Een onderliggende emotie kan veel authentiekere zijn en de kern werkelijk raken. Soms zijn echte emoties te lastig om te ervaren en te uiten. Met boosheid kun je onbewust maskeren dat je bijvoorbeeld bang bent of juist heel bedroefd.