

IMPACT!

HOE VERWERF JE IMPACT



2017

Kopiëren en vrijelijk gebruiken vinden wij prima, netjes met bronvermelding graag.

IMPACT HEBBEN = POWER.

Mensen met impact hebben natuurlijk overwicht op een groep, in een afdeling of samenwerkingsverband. “Er komt iemand binnen”, zeggen we wel. Dat heeft te maken met een onmiddellijke reactie van ons brein om mensen die impact hebben. Vaak hebben mensen dat van nature. Wanneer je ze goed bestudeert, zie je bepaalde kenmerken terug die van belang zijn als jij ook aan Impact wilt winnen. In de eerste seconden maakt ons onbewuste brein onmiddellijk een inschatting over **Geslacht, Aantrekkelijk of niet, Bedreigend of niet, Betrouwbaar of niet.**

Allemaal gebaseerd op ... **UITERLIJKE kenmerken.** Het ‘Savannebrein’ wint het van het Cognitieve brein.

Kenmerken die tot vergroting van jouw persoonlijke impact bijdragen:

Power poses

Je non-verbale houding doet er nogal toe, zo blijkt. Rechtop lopen, je body language, de snelheid van je pas, het maakt een verschil! Waarom? Omdat ons brein hierop onderbewust maar wel onmiddellijk reageert. Zo wordt namelijk onderbewust in ons brein ingeschat hoeveel energie de ander heeft, of hij of zij wel fit is, of er snelheid in reactie is. Toon dus je aanwezigheid, daadkracht, fitheid, snelheid.

Non-verbale houding – zie figuur¹.



Kleding

Verzorgd gekleed gaan wordt altijd (onderbewust) waargenomen en heeft effect, zo bewijst onderzoek met regelmaat. Verzorgd hoeft niet strak glimmend pak te zijn, maar wel kleding en schoeisel dat met aandacht is uitgezocht en goed gemodelleerd zit en er netjes uitziet. Nogal veel mensen hebben iets met schoenen, gek genoeg. Mooie gepoetste schoenen, of modieuze kleuren doen er toe. Schoenen mogen niet beschadigd zijn of 'afgetrapt'. Weg imago!

¹ <https://jamesclear.com/body-language-how-to-be-confident>

Een beetje opvallen met je kleding mag, maar nooit te veel. Dus een accentkleur in je schoenen of je stropdas (als je die nog draagt) of je polo shirt (business casual) of extra kleur of knopen op je hemd of blouse. Dat helpt allemaal om er opvallend verzorgd uit te zien. Een knoopje open bij zowel mannen als vrouwen kan, maar nooit meer dan één. Meer wordt namelijk onmiddellijk als ordinair gelabeld in ons brein.

Merkkleding?

Niet dat je per sé dure kleding hoeft aan te schaffen, maar het is wel echt gebleken uit onderzoek dat mensen met merkkleding serieuzer genomen worden in samenwerking met anderen. Zelfs blijkt uit deze studies dat het gemiddelde salaris van mensen met merkkleding 15% hoger ligt dan degene die denkt ook wel zonder te kunnen. Dus je bespaart wel op je kleding, maar je doet je zelf in salaris tekort! Kijk maar eens wat je met dit gegeven doet.



Glimlach²

Een kleine glimlach op de mond doet wonderen. Het werkt ontwapenend naar anderen. Ons brein kent namelijk een 'oerreactie' op een onbestemd of boos uiterlijk. Een glimlach is toenadering zoekend en niet bedreigend. Fronsens lijkt wel serieus maar kan als boos en als bedreigend worden geïnterpreteerd. Dit is gemakkelijk te voorkomen door je een kleine glimlach aan te leren. Je eigen brein voelt zich er overigens ook lekkerder bij. Zeker in combinatie met een passende 'power pose'. Je voelt je sterk en straalt impact uit.



Het goede nieuws: een spontane glimlach kun je leren! Hoe?

→ OEFENEN!

- ▲ Stop een lachfoto van jezelf (bijv met je vrienden) in je portemonnee of tas en kijk er regelmatig naar, je spiegelneuronen kopiëren dit beeld.
- ▲ Maak veelvuldig selfies met een glimlach er op en kijk altijd met een glimlach in de spiegel, want zo train je op deze wijze het automatiseren van het gedrag.
- ▲ Oefen met iets opgetrokken mondhoeken.
- ▲ Doe dit 30 dagen ...

Stemgeluid

Een lage intonatie van je stem geeft meer impact. Het toont mannelijkheid, stevigheid. Ook voor dames is dit trouwens zo. Een piepstem met te hoge toonsoort vinden we (onderbewust) niet prettig, nemen we minder serieus.

Stevige handdruk

De handdruk is een veel onderzocht fenomeen. Vooral bij wereldleiders is vaak te zien wie de "bovenhand" heeft. Dus leer jezelf aan een stevige handdruk te geven en zorg ervoor dat jouw hand boven de ander schudt, dus met je handpalm naar beneden. Ons brein herkent dit als kracht = macht.

² Focus, Emotional Intelligence, Daniel Goleman, 2013

Zoet en warm³

Zoet = plezierige ervaring = beter humeur.

Bied de ander een zoet drankje, stuk chocola of een gebakje aan. Iets zoets eten kan mensen aanzetten tot aardiger, socialer gedrag en een grotere bereidheid om anderen te helpen. Mensen die in een experiment een stukje melkchocolade aten, wilden daarna meer tijd in vrijwilligerswerk steken dan proefpersonen die een cracker hadden gegeten. En dat kwam niet doordat de chocolade hun een beter humeur bezorgde, want dat was niet het geval. De onderzoekers concludeerden dat ze zich door de smaak van de chocolade letterlijk 'zoeter' gingen gedragen.



Warm = warmere gevoelens = socialer, toeschietelijker.

Versterk het effect nog eens door bij het lekkers ook een kop warme thee of koffie aan te bieden. Want door iets warm te houden krijgt de ander warmere gevoelens voor de mensen om zich heen.



Stoelkeuze

Ga niet zomaar ergens op zitten! ***Kies zelf het liefst een harde stoel en bied de ander een zachte aan.***

Niet alleen de gevoelservaring van iets zwaars, maar ook die van iets hards werkt door in onze waarneming en gedrag. Op een zachte stoel stellen mensen zich flexibeler op – en zullen sneller van hun eerdere standpunt af te wijken – terwijl een harde stoel leidt tot een hardere opstelling.

Wankele stoelen houden een risico in: wie daarop zit, ziet de relatie namelijk als instabieler en heeft meer moeite de ander te vertrouwen.

Wil je iemand imponeren neem dan een iets **hogere stoel** en sta bij belangrijke momenten op, waardoor mensen naar je moeten opkijken. Ons brein vertaalt dit als macht.

Zo zie je ... werken aan je persoonlijke Charisma is goed mogelijk.

³ Ik wil iets van jou, jij wilt iets van mij, Margriet Sitskoorn, 2015