

Charisma

We zitten met zijn tweeën achter de tafel. Ik, een sales manager op zoek naar nieuw verkoopbloed en naast mij een consultant van een wervings- en selectiebureau. De dag is slechts één kop koffie oud, met nog vele ronden voor de boeg. Negen gesprekken van 45 minuten met potentiële kandidaten voor de functie van accountmanager. Voor me ligt een stapel CV's vol aantekeningen, de dag ervoor gemaakt. Dan wordt er op de deur geklopt door de eerste kandidaat.

Ik ben blij dat ik een ervaren kracht naast me heb zitten, omdat ik nog weinig kaas heb gegeten van sollicitatiegesprekken en nog minder waar ik op moet letten en welke vragen effectief zijn. De man naast me stelt die dag het merendeel van de vragen, ik vul af en toe aan, observeer en geef mijn intuïtie de vrije ruimte.

Negen keer gaat die dag de deur open, en negen keer neem ik feitelijk mijn besluit in de eerste tien seconden van de ontmoeting. Toch voer je met iedereen een gesprek van 45 minuten omdat je je in de eerste indruk wel eens kunt vergissen. Deze dag is dat echter niet het geval. Van alle negen kandidaten weet ik binnen 10 seconden of hij of zij de juiste accountmanager is voor mijn team. En dat terwijl er dan nog geen zinnig woord is gewisseld. Die eerste indruk heeft alles te doen met de X-factor. Een combinatie van uitstraling, authenticiteit, houding. Alles in één. Charisma.

Voordelen

Hoe je het ook noemt. Commerciële mensen met een groot charisma hebben een voordeel ten opzichte van hun concurrenten die in dezelfde klantenvijver vissen. Ze krijgen meer opdrachten gegund, wekken sneller vertrouwen, krijgen meer krediet als er zaken fout lopen en kunnen altijd een uurtje tijd pikken in uitpuilende agenda's van hun klanten. Natuurlijk is charisma alleen niet genoeg. Maar om een solliciterende presentator uit de film Broadcast news vrij te parafraseren: "Wat ik niet weet kan ik leren, maar wat ik heb kan niemand leren."

Is charisma dan niet te leren? Hebben sommigen gewoon geluk en zijn ze gezegend met een natuurlijke set van eigenschappen, die je nu eenmaal hebt of niet hebt? Je kunt vier jaar naar de toneelschool gaan en dan leren hoe je een charismatisch persoon kunt spelen. Maar als de schmink eraf is, lijkt de betovering ook verdwenen.

Is charisma dan puur een positieve eigenschap? Sommige dictators en criminelen hebben een groot charisma, terwijl ze door de meerderheid niet als 'goede mensen' worden aangemerkt. Charisma heeft naar mijn mening niets te maken met goed of slecht. Het lijkt mij een soort katalysator die de andere persoonlijkheidseigenschappen van een mens kan versterken, of kan ontkrachten bij gebrek aan charisma.

Niet te leren, wel te ontwikkelen

Mijn stelling is dat charisma niet te leren is, maar je kunt wel maximaal ontwikkelen wat je van nature hebt. Mijn ideeën hierover heb ik samengevat in een aantal aanbevelingen.

1. Voel je charismatisch

Als je het zelf niet voelt, kun je het ook niet uitstralen. Klinkt simpel maar is het niet. De ingrediënten om je charismatisch te durven voelen zijn zelfvertrouwen, zelfkennis en authenticiteit. Weten wie je bent, weten wat je kunt, weten wat je wilt. Deze zaken ontwikkelen zich meer of minder vanzelf naarmate je ouder wordt. Maar de mate waarin hangt af van: je openstellen voor feedback van anderen, je durf om te experimenteren, de lef om fouten te maken, het buiten kaders kunnen treden en het openstaan voor leerervaringen.

2. Niet etaleren

Het luid pratende, uitbundig lachende, gespreksgijzelende middelpunt van een groep mensen is zelden een persoon met veel charisma. Ook heldenverhalen vertellen over de eigen successen draagt daaraan niet bij. Charismatische mensen zijn (niet vals) bescheiden over de eigen prestaties en talenten. Ze geven andere mensen graag een podium als die dat willen en zijn naar hen complimenteus en nieuwsgierig. En als ze zelf aan het woord zijn zoeken ze de interactie, ze discussiëren constructief en praten graag toekomstgericht, op zoek naar nieuwe doelen en ervaringen.

3. Mensenmens

Aardig gevonden worden begint met anderen aardig vinden. Dat vraagt een niet-dogmatische grondhouding en geen stigmatiserende kijk op anderen. Blanco beginnen naar ieder nieuw persoon die je ontmoet, gebruik makend van je waarneming en intuïtie zonder te oordelen. Charismatische mensen zijn nieuwsgierig naar andere mensen, luisteren graag en vragen door. Ze geven feedback, positief en kritisch, en zijn daar eerlijk in zonder te kwetsen.

4. Tegendraads

Het 'middenpad', bewandeld door ontelbare voorgangers is niet het pad richting authenticiteit en oorspronkelijkheid. Als tijdens een bespreking wordt gevraagd of er nog mensen zijn die het niet met een voorstel eens zijn gaat vaak de hand van de charismaticus omhoog om een tegendraadse mening te melden. Of hij staat als enige op bij een presentatie in een zaal van 200 mensen om met bijval, een scherpe vraag of een opmerking te komen. Steek dus je hand op en pak die microfoon. Niet om lastig te zijn, maar om de discussie vanuit een originele invalshoek te belichten.

5. Een leven lang leren

Er kan nooit een punt ontstaan in je leven waarop je genoeg weet of kunt. Zorg voor blijvende ontwikkeling. Train, oefen, lees en leer. In de trainingen die ik geef zijn het veelal de charismatische mensen die zich met de meeste geestdrift in een leerproces storten en het hardste werken, fouten durven maken en doorlopend feedback vragen over hun eigen kunnen. Mede daardoor zijn charismatische mensen de besten in hun vak of ambiëren dat en werken ervoor. Vrij naar Mahatma Gandhi: Leef als je laatste dag, leer alsof je het eeuwige leven hebt.

6. Ontwikkel een eigen unieke stijl

Charismatische mensen gaan op zoek naar eigen meningen, ideeën en denkrichtingen die nog niet eerder zijn onderzocht. Daarnaast trekken ze zich weinig aan van de heersende etiquette. Ze praten, kleden en gedragen zich zoals ze voelen wat bij henzelf past. Niet anders zijn om het anders zijn. Maar zichzelf zijn omdat ze zichzelf willen zijn. En helemaal jezelf zijn vergt opnieuw lef en zelfkennis.

Dichter bij jezelf

Als je deze punten doorleest zou de moed je in de schoenen kunnen zakken. Het lijkt een beschrijving van een supermens. Laat je hier niet door afschrikken. De weg ernaartoe is belangrijker dan de eindbestemming bereiken. Het is een proces van leren, luisteren, discussiëren, feedback krijgen en geven en keuzes maken. Kiezen voor een eigen pad, je eigen smaak en je eigen mening. Je komt hierdoor dicht bij jezelf te staan. En dat is misschien wel het belangrijkste onderdeel van charisma.

Terug naar het sollicitatiegesprek. De score was 1 uit 9. Een jonge vent van 23 kwam de kamer binnen en 'er kwam echt iemand binnen'. Helemaal zichzelf. Al na een halve minuut keken de consultant en ik elkaar aan en we knikten. Dit is hem. En dat gevoel werd 45 minuten later alleen maar bevestigd.