

Wat doe ik met mijn handen?

Spreken en Presenteren met Charisma



Luc Cipers

CIPERS

training professionals

Presenteren met impact

Elke maand coach ik tientallen professionals om beter te presenteren. We werken dan op inhoud, structuur en non-verbale communicatie.

“Maar wat moet ik doen met mijn handen?” Het is een vraag die ik al honderden keren moest beantwoorden. En het antwoord is: niets bijzonders. Echt waar!

Ik verklaar me nader.

Wanneer je uitgenodigd wordt om ergens in het openbaar het woord te nemen, dan is dat omdat je ergens goed in bent of ergens bijzonder veel van weet. Je bent een expert en anderen willen van je leren. Over de inhoud moet je je dus meer dan waarschijnlijk niet echt veel zorgen maken. Je weet wat je moet vertellen.

Maar om **impact** te hebben weet je ongetwijfeld ook dat je niet alleen moeten zorgen voor de inhoud. De vorm, de manier waarop je de inhoud gaat brengen is minstens even belangrijk. De *‘delivery’* van je boodschap heeft alles te maken met je **non-verbale communicatie**:

- Je lichaamstaal
- Je vocale communicatie (je stem)
- Je visuele communicatie (wat je toehoorders te zien krijgen)
- Je para-verbale communicatie (stopwoorden als zoals “euhm”)



Non-verbale communicatie

In dit e-book gaan we uitsluitend in op je lichaamstaal, meer bepaald hetgeen je doet met je **handen en armen**. Dit communicatiekanaal verdient terecht speciale aandacht.

Uit onderzoek uitgevoerd door Spencer Kelly, professor in de psychologie en neurowetenschappen aan het **Center for Language and Brain** (Colgate University) blijkt dat er meer en beter geluisterd wordt naar sprekers die de juiste gebaren maken. Kelly: *"Gestures are not merely add-ons to language – they may actually be a fundamental part of it."*

Gebaren maken terwijl we praten is een **zeer natuurlijk proces**. We doen dit van jongs af aan, zelfs eerder nog dan we kunnen praten. Kelly ontdekte dat zelfs blinde mensen het doen, ook wanneer ze praten met andere blinde mensen.



Bovendien is aangetoond dat we sneller kunnen praten, meer effectief kunnen communiceren én dat ons probleemoplossend vermogen toeneemt wanneer we handgebaren gebruiken. Tijdens een 1-op-1 gesprek of wanneer we zitten hebben de meeste mensen trouwens geen moeite om te gesticuleren. Maar, wanneer ze rechtstaand iets moeten **presenteren** aan een groep, ziet het er vaak heel houterig uit. Blijkbaar *triggert* de stress van het spreken in het openbaar een kleine kortsluiting ter hoogte van de bovenste ledematen...

De reden hiervoor is dat we in dergelijke situatie waarschijnlijk te veel aandacht gaan besteden aan wat we met onze handen en armen moeten doen. Je zou kunnen zeggen dat we te zelfbewust worden.

Lichaamtaal

We weten immers hoe belangrijk non-verbale communicatie is. Maar weten niet altijd hoe we daar precies rekening mee moeten houden. En dus gaan sommige mensen al te enthousiast molenwieken. Anderen stoppen hun handen in hun broekzakken. Nog anderen verstoppen hun tengels achter hun rug. Heel wat mensen brengen hun handen samen voor hun buik en gaan vervolgens kleine, bescheiden, veelal cirkelvormige beweginkjes maken. Ik noem dit flapperen van de handjes wel eens non-verbaal mompelen. Omdat het allemaal weinig gearticuleerd is en niets toevoegt aan de communicatie. Het komt dan ook **weinig zelfzeker** over.

In theorie is het beste advies: vergeet alles wat je weet over lichaamstaal! Besteed er geen aandacht aan! Je publiek is ook totaal niet geïnteresseerd in je armen en handen. Ze hebben interesse voor je boodschap. Besteed enkel en alleen aandacht aan wat je te vertellen hebt. Je verplaatsingen, je gebaren, je volledige lichaamstaal zal dan op een geheel natuurlijke wijze je verbale communicatie volgen en ondersteunen. Maar ... dat is de **theorie**. En dan gaan we er van uit dat je onbewust competent bent. Dat je met andere woorden alles al goed doet. In de **praktijk** hebben mensen die af en toe moeten presenteren behoefte aan wat **praktische tips**. En daarom heb ik voor jou een aantal zaken even op een rijtje gezet.

Indien ook jij soms niet goed weet wat gedaan met je handen en armen wanneer je het woord mag nemen voor een groep, dan heb je er heel goed aan gedaan dit e-boek te downloaden. Want het is echt helemaal **niet moeilijk** om dit hardnekkige probleem aan te pakken. Wanneer je de tips uit dit e-boek gaat toepassen garandeer ik je dat je meer zelfvertrouwen zult uitstralen, meer impact zult hebben op je gehoor en meer mensen zult overtuigen van je boodschap. Anders gezegd: je **Obama-factor** zal aanzienlijk sterker worden!

De bepalende factor: congruentie

Met je gebaren kun je je boodschap versterken of verzwakken. Je boodschap zal versterkt worden indien je gebaren (en de rest van je lichaamstaal) congruent zijn aan wat je op dat moment aan het vertellen bent.

Stel bijvoorbeeld dat je aan je toehoorders wilt vertellen dat ze *open* moeten staan voor de veranderingen die eraan zitten te komen. Dan doe je dat best *niet* met gekruiste armen.



Maar, stel dat je wil aangeven dat je bereid bent te luisteren naar je publiek, bijvoorbeeld omdat je hen uitgenodigd hebt om vragen te stellen dan is de houding hieronder wél congruent. Wanneer boodschap en non-verbale communicatie niet congruent zijn, spreken ze elkaar tegen. Op dergelijke momenten zullen je toehoorders de waarheid zoeken in je non-verbale communicatie. Inderdaad, gebaren zijn luider dan woorden.



Handen en armen zeggen veel over hoe we ons voelen en wat we denken. Het beheersen van de gebarenwoordenschat is dan ook een must. Deze woordenschat is echter zeer uitgebreid en kent vele woorden en uitdrukkingen.

We zullen **eerst** naar kijken naar 10 gebaren die je best vermijdt. En **vervolgens** kijken we naar 10 gebaren die je charisma en overtuigingskracht wél ten goede komen.

Gebaren die je best vermijdt

1. Zelf-aanrakingen

Er zijn een heleboel gebaren die je beter niet kunt gebruiken. Zo zijn de meeste gebaren waarbij je hand je hoofd of delen van je hoofd aanraakt uit den boze:

- Aan je neus trekken;
- Over je oorlel wrijven;
- In een of beide ogen wrijven;
- Over je voorhoofd strijken;
- Je keel vasthouden;
- Je nek masseren;
- In je haren krabben.



Gebaren die je best vermijdt



Gebaren die je best vermijdt

Ook het frunniken aan je kleding of denkbeeldige stofjes van je revers plukken of vegen laat je best achterwege.



Dit zijn allemaal *'self-soothing behaviors'*, vrij vertaald: 'geruststellende gedragingen'. Dit zijn zelf-aanrakingen die mensen vooral vertonen wanneer ze zenuwachtig zijn en hebben tot doel om zichzelf enigszins te kalmeren. Nu hebben de meeste mensen wel een zekere mate van stress wanneer ze het woord moeten nemen voor een groep, maar dat wil niet zeggen dat we die stress ook moeten tonen.

Geruststellende gebaren zenden onbewust het signaal uit dat je niet op je gemak bent. Toehoorders gaan hieruit al gauw afleiden dat je niet weet waar je het over hebt. Of dat je slecht voorbereid bent. Of, erger nog, dat je hen aan het beliegen of oplichten bent.

Gebaren die je best vermijdt

2. Je armen kruisen

Gekruiste armen zijn een gesloten houding. Ze geven het signaal dat je je ongemakkelijk voelt en/of dat je niet open staat voor de dialoog.

Fun fact: mensen voelen zich vaak op hun gemak wanneer ze hun armen kruisen. Vanuit psychologisch oogpunt is dit heel goed te verklaren. Wanneer je beide armen over je borst kruist bescherm je namelijk je meest vitale orgaan: **je hart!**



Gebaren die je best vermijdt

3. Beide handen in je broekzak steken

Wanneer je **beide handen** in je broekzak steekt, zend je uit dat je niet veel zin hebt in een gesprek. Of dat het je allemaal niet veel kan schelen. Het wordt dus moeilijk om te concentreren met je publiek.

Mag je **1 hand** in je broekzak stoppen?

Dit is inderdaad toegestaan. Je geeft daarmee aan dat je relaxt bent, dat je je op je gemak voelt. In je comfortzone. Doe dit echter niet te vaak en niet te lang. Doe het ook niet bij het begin of het einde van je presentatie. En wanneer je een broek hebt met horizontale zakken (zoals de meeste jeansbroeken), doe je het beter helemaal niet. De schouder van de hand die je wegstopt gaat dan immers omhoog en je gaat dan wat gedrongen staan, waardoor je weinig zelfvertrouwen uitstraalt.



Vermijd ook te gaan spelen met wisselgeld of sleutels in je broekzak. Dat zou...raar zijn.

Gebaren die je best vermijdt

4. Wijzen

Iemand aan wijzen met je wijsvinger wordt als agressief ervaren, tijdens presentaties maar ook in een 1-op-1 gesprek. Je wekt de indruk dat je iemand beschuldigt wanneer je hem of haar aanwijst. Onbewust wordt de uitgestoken vinger geassocieerd met een stok. Diegene die je aanwijst gaat zich hierdoor zeer ongemakkelijk, misschien zelfs aangevallen of bedreigd voelen. Hij of zij zal de neiging vertonen om zich af te sluiten en/of te verdedigen.

Als alternatief kun je beter je hand sluiten en je wijsvinger opkrullen onder je duim waarbij deze laatste van je weg wijst.



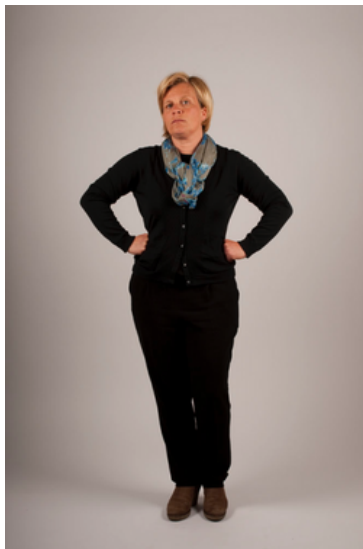
Als alternatief kun je beter je vier vingers in je handpalm leggen en je duim op het tweede vingerkootje van je wijsvinger. Om wat extra nadruk te leggen, kun je je arm vervolgens een paar keer rustig op en neer bewegen, synchroon met je verbale communicatie.

Hoe groter en krachtiger de op- en neerwaartse beweging, hoe groter de nadruk. Boodschap: dit is belangrijk, hier moet je rekening mee houden, dit moet je onthouden.

Gebaren die je best vermijdt

5. Handen op je heupen

Wanneer je je handen op je heupen legt, maak je jezelf breder. Daardoor ga je meer autoriteit uitstralen. Maar, er gaat ook een zekere **dreiging** uit van deze pose. Bovendien kun je bij sommige toehoorders de indruk wekken dat je een leraar bent die voor een klas staat. Ze gaan zich vervolgens onbewust misschien als leerlingen gaan gedragen. En dat is tegenwoordig niet iets waar moet op hopen...



6. Met je duimen je broeksriem omklemmen

Deze houding noem ik weleens '*de Sheriff-pose*'. Deze houding is bedoeld om autoriteit uit te stralen en ontzag op te wekken. Als je de foto bekijkt begrijp je ongetwijfeld wat ik daarmee wil zeggen. Hoewel dit best wel **stoer** overkomt, is het toch een beetje een teken van zwakte.

Sprekers die weten wat hun presentatiedoel is en hoe ze dat doel moeten bereiken gaan deze houding nooit aannemen. Ze stralen een natuurlijke credibiliteit uit die het gevolg is van hun expertise en hebben er geen behoefte aan om hun viriliteit en fysieke paraatheid te onderlijnen.

Gebaren die je best vermijdt

7. Je handen op je rug houden

Sommige sprekers vinden dit een fijne houding. *“Dan heb ik tenminste geen last van mijn handen!”*, krijg ik wel eens te horen wanneer ik op deze houding feedback geef. Dat kan wel zijn, maar toch vermijd je dit best. Van een spreker die z'n handen gedurende meerdere minuten op z'n rug houdt, krijgen we onbewust het gevoel dat hij wat **te verbergen** heeft. We gaan de spreker na verloop van tijd ook gewoon wantrouwen.

Ons overlevingsinstinct vraagt zich ondertussen af of de spreker een wapen vasthoudt en mogelijks van plan is om ons fysiek te bedreigen.



Gebaren die je best vermijdt

8. Je handen in elkaar verstrengelen

Ik noem dit ook wel *'stressbidden'*. Dit is een van de vaakst voorkomende fouten. Veel sprekers gaan ook hun handen heel hard tegen elkaar nijpen zodat hun knokkels wit worden. Je toehoorders zien dit en zullen de indruk krijgen dat je je **zenuwen niet onder controle** hebt en dat je weinig zelfvertrouwen uitstraalt.



Of wanneer de vingers van de ene hand de vingers van je andere hand omklemmen.



Hetzelfde effect krijg je wanneer je je handen tegen elkaar wrijft, alsof je ze schoon schrobt.

Gebaren die je best vermijdt

9. Te communie gaan

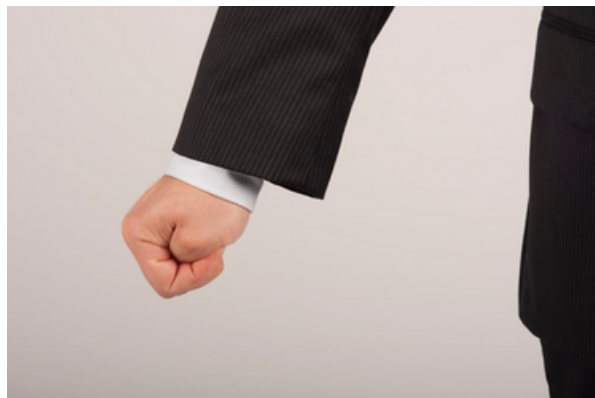
Bij deze houding houd je linkerhand je rechterhand vast voor je kruis.

Het is een beetje te vergelijken met wat voetballers doen wanneer ze een 'muurtje' vormen op het moment dat de tegenpartij een vrijschop mag geven in de buurt van het doel (maar dan zonder dat er expliciet in de edele delen wordt geknepen ;-).



10. Duimpje weg

Bij 'duimpje weg' omklemmen vier vingers je duim. Ik moet je toegeven dat ik mezelf hier wel eens op betrap, maar ik ben bijlange niet de enige die dit doet. Ongeveer 1 op de 5 sprekers doet dit wel eens. Waarom is me niet helemaal duidelijk. Misschien een verre echo van het duimzuigen uit de kindertijd? Hoewel niet erg zichtbaar, laten we dit best achterwege. Het doet **afbreuk van onze status als expert** en komt eerlijk gezegd ook een beetje vreemd over, niet?



Opgelet!

Soms mag het wel

Als bovenstaande gebaren **congruent** zijn met je boodschap, dan mag je ze wél gebruiken. Stel dat je bijvoorbeeld wil aangeven dat je onverzettelijk bent. Dan is het wel goed dat je dit onderlijnt door even met licht gespreide benen en gekruiste armen te gaan staan.



Goede gebaren

Nu je een goed idee hebt van wat je *niet* moet doen, is het de hoogste tijd om te kijken naar wat je dan beter wèl doet. Sommige presentiecoaches raden aan om binnen *the box* te blijven. Buiten *the box* komen vinden zij overdreven. Ze noemen dit ook wel eens *jazzy hands*. Persoonlijk vind ik dit klinkklare nonsens. Mensen die binnen dat rechthoekje blijven zullen noodgedwongen de hele tijd kleine, korte gebaren maken. En zullen dus ook zo gepercipieerd worden: klein, beperkt, belemmerd, angstig, gespannen.

Anderzijds pleit ik er ook niet voor om voortdurende grote, weidse gebaren te maken. Maar je mag heus wel **uit die rechthoek** komen wanneer dit congruent is met je verhaal. Op onderstaande foto's zie je wat ik bedoel. Stel dat deze dame aan het uitleggen is welke grootse resultaten haar klant gaat bereiken, dan zal ze meer overtuigend overkomen in de houding op de foto rechts, toch?



We overlopen hierna **tien sterke, charismatische gebaren** die je naar hartenlust kunt gebruiken, telkens wanneer ze congruent (in lijn met de inhoud) zijn.

Goede gebaren

1. Handen omhoog

In het verleden werd het tonen van je handpalmen beschouwd als het signaal dat je geen wapens droeg en dus niet te vrezen was. Ook vandaag nog wordt het tonen van handpalmen geassocieerd met **eerlijkheid**, **trouw** en **openheid**. Wanneer mensen ergens hun trouw moeten zweren, gaan ze ook vaak gevraagd worden om hun rechterhand op te steken tijdens dit ritueel. Bijvoorbeeld wanneer gezagsdragers gevraagd wordt te zweren dat ze de grondwet zullen naleven.

Ook in de rechtbank worden getuigen gevraagd hun rechterhand op te steken wanneer ze zweren '*de waarheid en niets dan de waarheid*' te zullen spreken. Je kunt dit gebaar **met 1 of met 2 handen** uitvoeren, maar ik heb een voorkeur voor de variant met beide handen. Je steekt je handen allebei op waarbij je polsen ter hoogte van je schouder komen. Je licht gespreide vingers houdt je ter hoogte van je hoofd. Je handpalmen zijn gericht naar je publiek en beide ellebogen staan in een hoek van 60 à 80 graden.



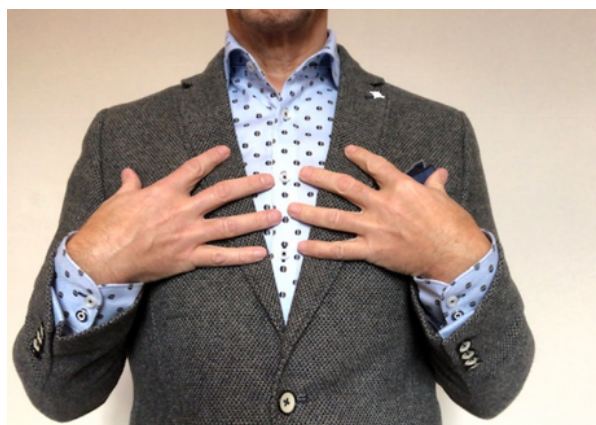
Goede gebaren

In deze houding stuur je de volgende boodschap: ik heb niets te verbergen, ik spreek de **waarheid**, ik ben **oprecht** en ik sta **open voor dialoog**. Voor een grotere groep kun je je armen wat meer spreiden zodat je nog wat groter lijkt en meer ruimte inneemt.

Indien je in een hand iets vasthoudt, bijvoorbeeld een microfoon of een afstandsbediening, dan kun je dit gebaar **ook met 1 hand** uitvoeren. Hou er dan wel rekening mee dat je non-verbale boodschap iets minder 'luid' klinkt. Over het algemeen is het tijdens het presenteren aan te bevelen om je handpalmen te tonen aan je publiek. Het zal de perceptie versterken dat je open en eerlijk bent.



Wanneer je daarentegen vaak je handpalmen naar jezelf richt, gaat je publiek zich minder betrokken voelen en de indruk krijgen dat je het vooral over jezelf hebt.



Goede gebaren

2. Hand op het hart

Je hand(en) naar je borst brengen hoeft niet altijd negatief over te komen. Wanneer je een hand op je hart laat rusten terwijl je je vingers licht spreidt, zend je de boodschap: ik ben **eerlijk**, ik ben **oprecht**, dit komt **uit het hart**, dit is belangrijk voor mij. Dit is ook de typische houding die sporters of hoogwaardigheidsbekleders zullen aannemen wanneer hun nationale hymne wordt gespeeld.



Bij presentaties voeg je met dit gebaar een **emotionele component** toe aan je communicatie waardoor je boodschap aan kracht wint. Je kunt dit gebaar ook met beide handen doen waarbij de vingers van beide handen naar elkaar wijzen.

Fun fact: recent onderzoek aan de faculteit Sociale Wetenschappen van de universiteit van Sopot (Polen) toonde aan dat mensen die dit gebaar maken onbewust aangezet worden tot meer ethisch gedrag.

Goede gebaren

3. Vingers tellen

Wanneer je iets opsomt, bijvoorbeeld een aantal voordelen, dan kun je dit ondersteunen door een voor een je vingers van je rechterhand voor je romp op te steken. Je laat daarbij de wijsvinger van je vrije hand rusten op het bovenste vingerkootje van de laatst opgestoken vinger.



Boodschap: **hier is goed over nagedacht**. Dit gebaar maakt het voor je gehoor ook duidelijk dat je liever niet onderbroken wordt totdat je de opsomming hebt afgerond.

Vingers tellen geeft jezelf en je publiek **structuur**. Je kan dit gebaar op elk moment van je presentatie gebruiken. Zo kun je bijvoorbeeld je presentatie starten met de mededeling dat je 3 zaken wil toelichten: "Eerst zullen we...Vervolgens gaan we...En tot slot kijken we naar..."

Goede gebaren

4. Vinger tegen duim

Bij dit gebaar zweeft je hand (rechts of links) ter hoogte van je schouder waarbij de vingertoppen van je wijsvinger en je duim elkaar raken, alsof je een pen vasthoudt. Dit gebaar betekent vaak 'Alles OK!', bijvoorbeeld op een werkplek waar veel lawaai is en mensen elkaar niet kunnen horen (bijvoorbeeld op het tarmac van een luchthaven).



Op een podium zet je met dit gebaar je woorden **kracht** bij. Je kunt het ook gebruiken wanneer je bepaalde zaken aan het **preciseren** bent.

De boodschap is ook: ik wil hier heel duidelijk over zijn, ik weet exact wat er moet gebeuren, er kan geen twijfel over bestaan.

Goede gebaren

5. Stempelen

Stempelen doe je door een gebalde vuist een paar keer neer te laten komen op de handpalm van je andere hand.

Boodschap: hier mogen we niet op toegeven, ik maak me sterk dat..., dit is **belangrijk**, hier moeten we op hameren, hier moeten we vol voor gaan. Let wel op dat je dit niet te vaak doet, want dan kan er agressie van uitgaan.



6. De voetbal

Bij dit gebaar zijn je beide armen in een hoek van ongeveer 90 graden en zijn je vingers licht gespreid waarbij je handpalmen naar elkaar gericht zijn, alsof je een voetbal vasthoudt.

Boodschap: wees gerust, ik ben ermee bezig, wij hebben dit **onder controle**, dit is de kern van de zaak.

Goede gebaren

7. De doelman

Hierbij open je je armen en zijn je ellebogen en handen op heuphoogte. Denk aan een doelman die zich klaarmaakt om een strafschoep te stoppen met dit verschil dat je mooi rechtop staat.

Boodschap: ik sta **open voor discussie** en voor uw suggesties, ik verwelkom uw reacties, laten we dit **samen** doen, ik heb jullie hulp nodig. Je kunt dit gebaar ook met 1 hand maken, bijvoorbeeld wanneer je in je andere hand een microfoon vasthoudt.



Goede gebaren

8. Krachtdadig

Wanneer je een of beide handen tot een vuist balt zeg je:

- We gaan moeten ons sterk houden
- We mogen ons niet laten doen
- We moeten **krachtig/moedig** zijn



9. Stop!

Het stop-gebaar bestaat eruit dat je een arm (meestal je rechterarm) op heuphoogte uitstrekt en je handpalm toont.

Dit is een sterk gebaar met als boodschap: **stop!** De betekenis van dit gebaar is zoals steeds uiteraard afhankelijk van de context waarin je het gebruikt. Bijvoorbeeld: “We moeten stoppen met het gebruik van plastic draagtassen”. Het stop-gebaar is ook erg nuttig om je publiek te managen. Je kunt er op een zeer effectieve manier iemand het **zwijgen** mee opleggen. Dit kan soms noodzakelijk zijn, bijvoorbeeld wanneer iemand een opmerking maakt die niet gepast is of wanneer babbelaars de uiteenzetting storen.



Wees er je wel bewust van dat het gebaar zo sterk is dat sommigen mensen uit je publiek zich misschien beknot voelen wanneer je dit maakt. Je kunt in dat geval een subtielere variant van het stop-gebaar maken waarbij je niet je hele hand maar enkel je wijsvinger licht optilt.

Goede gebaren

10. De professor

Deze komt ook zeer vaak voor. De professor plaatst de vingertoppen van alle vingers tegen elkaar. Van deze houding gaat weliswaar autoriteit uit, maar het kan ook als arrogant ervaren worden. Er bestaat dan ook wat een beetje onenigheid onder de experts of dit nu een gebaar is dat we moeten aanmoedigen of net vermijden.

Persoonlijk ben ik geen grote fan. Zoals eerder al gemeld ben ik van oordeel dat wanneer je weet wat je komt vertellen, je dit soort **autoriteitsversterkers** niet nodig hebt. Ik heb ook vaak het gevoel dat het een soort van compensatiegedrag is: "Ik ben niet helemaal zeker van mijn stuk, maar op deze manier krijg ik wellicht een academisch aura en is de kans dat ik word tegen gesproken eerder klein."



BONUSTIPS

Nog enkele tips!

Je bent nu aan het einde van dit e-book. **Proficiat!** Want je hebt de eerste stap naar je volgende level inzake presenteren en spreken in het openbaar gezet! Neem nog even deze tips door en ga er dan mee aan de slag!

1. Geloof het of niet, maar de meest natuurlijke houding is deze waarbij je een of beide armen rustig naast je romp laat hangen. Vanuit deze ontspannen houding kun je vervolgens op een heel natuurlijke manier gaan bewegen.
2. Zorg ervoor dat je gebaren gearticuleerd zijn, dat ze met andere woorden iets betekenen en je boodschap ondersteunen. 'Les gestes sont là pour apporter les mots aux autres' (De gebaren zijn er om de woorden tot bij de anderen te brengen).
3. Bereid je presentaties steeds goed voor. Hoe beter je weet wat je wilt zeggen, hoe makkelijker je een deel van je aandacht kan schenken aan je non-verbale communicatie.
4. Laat het vloeien. Gebaren die te strak, te hoekig zijn, worden als onnatuurlijk beschouwd. Oefen met gebaren tot je het gevoel hebt dat je gebaren soepel en vlot aanvoelen.
5. Film jezelf. Op die manier krijg je een duidelijk beeld van hoe je beweegt. Je kunt jezelf filmen tijdens een telefoongesprek of je kan een 'dry-run' doen waarbij je je smartphone gebruikt om jezelf te filmen.

Een goede, eenvoudige regel is deze:

**Elke gebaar dat je boodschap ondersteunt is goed.
Elk gebaar dat de aandacht afleidt van je boodschap is niet goed.**

Training

Wil je graag meer weten en verder investeren in jezelf, neem dan een kijkje naar het programma van de training

'Spreken en Presenteren met Charisma'.

In dit programma reik ik je een methode aan om je Obama-factor verder te versterken in 3 etappes:

1. Prepare
2. Perform
3. Perfect

In 30 lessen kom je alles te weten waar ik 30 jaar voor nodig heb gehad: hoe bereid je een presentatie voor, hoe zit het met je lichaamstaal, hoe gebruik je best PowerPoint, welke retorische technieken kun je gebruiken om indruk te maken, hoe ga je om met storingen, hoe manage je spreekstress, enz.



[Meer informatie](#)



Over mezelf

Na mijn universitaire opleiding als sociaal wetenschapper heb ik even mijn weg moeten zoeken op de arbeidsmarkt... Op tien jaar tijd versleet ik maar liefst zeven werkgevers. De 'klik' kwam toen ik een technische mini-opleiding mocht verzorgen bij een van mijn klanten. Het trainersvirus had mij meteen te pakken.

In 2020 dacht ik afscheid genomen te hebben van het vak. Ik verkocht mijn bedrijf en verhuisde naar Spanje. Ik was op dat moment al **meer dan 25 jaar** voltijds trainer en spreker. In al die jaren heb ik **meer dan 17.000 mensen** geholpen om meer impact en overtuigingskracht te verwerven. Omdat ik elke deelnemer aan mijn trainingen meerdere presentaties laat verzorgen, heb ik over de jaren heen meerdere **tienduizenden presentaties** van feedback voorzien.

Na een 3-tal jaren *dolce farniente* begon het weer te kriebelen. Het was me duidelijk geworden dat de manier waarop we werken en leren veranderd is en dat stelde me in de gelegenheid om mijn kennis toch nog door te geven.

Ik hoop dat dit ebook je iets heeft bijgebracht en je zal helpen om verder te timmeren aan een succesvolle loopbaan en een gelukkig leven!

Warme groet,
Luc Cipers



De Obama-factor

In 2018 heb ik *'De Obama-factor. Methode voor charismatische communicatie'* gepubliceerd (uitgeverij LannooCampus). Het boek bevat de essentie van wat ik de voorbije drie decennia geleerd heb over interpersoonlijke communicatie, invloed en overtuigingskracht.

"Dit verhelderende boek maakt je helemaal wegwijs in de verborgen wereld van charisma" - Michel Decoster

"Dit boek helpt om het buikgevoel van elk teamlid aan te spreken". - Saskia Van Uffel



[Meer informatie](#)



De Cialdini-methode

In 2023 heb ik een tweede boek geschreven: De Cialdini-methode. De titel van het boek verwijst naar Dr. Rober Cialdini, 'the Godfather of Influence'. In zijn wereldwijde bestseller 'Influence. The Psychology of Persuasion' ontsluit Cialdini de 7 universele principes van invloed.

Met deze wetenschappelijk bewezen principes verhoog je aanzienlijk je kansen op een 'Ja' te krijgen op je verzoeken, ideeën en voorstellen. Het overtuigen van klanten, medewerkers en anderen wordt er een stuk makkelijker door!

In 'De Cialdini-methode' kun je de 7 principes ontdekken en bezorg ik je meerdere praktijkvoorbeelden. Je komt ook te weten hoe je elk principe kunt activeren en versterken. Maar bovenal, zul je leren welk principe je wanneer moet gebruiken.



[Meer informatie](#)



Contactgegevens



Cipers Training Professionals



Partida Pla Roig, 15 03840 Gaianes
España



info@cipers.be



www.cipers.be