

Presenteren met charisma

10 Technieken om je Obama-factor te versterken



Luc Cipers

CIPERS

training professionals

Presenteren met charisma

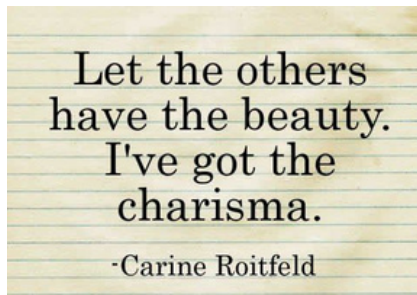
Nu **Barack Obama** geen president meer is, wordt hij ingehuurd door organisaties en bedrijven om te komen spreken. Hoeveel hij daar exact voor vraagt is top secret. Maar diegenen die het kunnen weten schatten dat het tussen de \$400.000 en \$600.000 is. Voor 1 uur... En z'n agenda is heel goed ingeboekt! Hoe is zo iets mogelijk?

Daar zijn verschillende verklaringen voor. Ten eerste is het natuurlijk steeds boeiend om een voormalig wereldleider min of meer onbevangen zijn licht te laten schijnen op de vele economische, maatschappelijke en politieke uitdagingen van vandaag. Ook zijn voorgangers lieten zich daar goed voor betalen en dat is hun goed recht. Bill Clinton verdient jaarlijks nog miljoenen dollars in het sprekerscircuit en het is al bijna twee decennia geleden dat hij de deur van het Witte Huis achter zich dicht trok.

Maar wat Obama uitzonderlijk maakt is dat een ongezien aantal mensen erbij willen zijn wanneer hij komt praten. Zeker in Europa is hij nog ontzettend populair. Toen hij in september 2018 in Nederland kwam spreken kostten de goedkoopste tickets net geen €1.000. En de zaal zat afgeladen vol.



Presenteren met charisma



Maar wat maakt nu dat de voormalige president van de Verenigde Staten nog steeds zo veel aantrekkingskracht uitoefent? **"Hij heeft charisma!"** wordt er dan gezegd... En dat klopt!

Het is zijn charisma dat er voor gezorgd heeft dat Obama bijna alle verkiezingen won waaraan hij deelnam. Het is zijn charisma dat er ook vandaag nog voor zorgt dat het storm loopt wanneer hij komt praten.

Charisma is **persoonlijke aantrekkingskracht**. Mensen voelen zich sneller verbonden met iemand die 'het' heeft. Maar charisma is ook de manier waarop je communiceert, verbaal en non-verbaal. Obama was en is een Grootmeester in de Communicatie. Vriend en vijand zijn het erover eens dat hij een van de beste sprekers is van onze tijd. Hij hoort thuis in de categorie van de allergrootste, charismatische wereldleiders waar onder meer ook Winston Churchill, Martin Luther King en Nelson Mandela toe behoren. Zijn vaardigheden als spreker brachten hem in enkele jaren tijd van een nobele onbekende burgerrechtenactivist tot een van de meest invloedrijke mensen van de planeet.

Maar hoe deed hij dat? Wat is zijn geheim? Wat maakt hem zo overtuigend? Wat kunnen we van hem leren? Op deze vragen krijg je in de komende bladzijden een antwoord.

1. Verzorg je houding

“Sta recht!”, “Recht je rug”, “Hou je hoofd recht”. We voelen als ouders intuïtief aan dat houding belangrijk is voor het beeld dat mensen hebben over onze kinderen. Dat geldt uiteraard ook voor volwassenen. Een mooie, rechte houding straalt zelfvertrouwen, energie, discipline en kracht uit. Een gebogen houding wekt de indruk dat je een slappe ruggengraat hebt en over weinig energie beschikt. Met een kromme rug staan of lopen maakt je ook ouder en geeft je een verslagen indruk zodat het zeer moeilijk wordt om een charismatisch impact te hebben.

Naast Obama, hebben of hadden ook andere bekende charismatische persoonlijkheden een mooie, rechte houding. Denken we bijvoorbeeld aan **Napoleon**, **Martin Luther King**, **JF Kennedy**, **Mohammed Ali** of **Colin Powell**.



1. Verzorg je houding

Wat indien je niet weet hoe je erbij staat?

Je kunt op een eenvoudige manier nagaan hoe het zit met je eigen houding. Ga zijwaarts in je ondergoed voor een spiegel staan. Ontspan en neem je normale houding aan. Draai nu je hoofd en trek een denkbeeldige lijn van net boven je hoofd door je schouders, je middel en je benen naar je voeten. Is de lijn recht? Of is het eerder een kromme? Visualiseer hoe je erbij staat of neem een *selfie*. Ga nu met je rug tegen een muur staan, een beetje zoals wanneer je bij de dokter gemeten wordt. Hou deze houding aan terwijl je terug zijwaarts voor de spiegel gaat staan. Neem een nieuwe *selfie* en vergelijk. Zie je een verschil?

Zo ja, probeer de komende weken dan bewust te letten op je houding. In het begin kan dat wat vreemd aanvoelen, maar dat geeft niet. Je kunt je ook inbeelden dat er een koordje uit de kruin van je hoofd komt en dat je daar zachtjes aan trekt. Je hoofd gaat dan net iets rechter komen en je schouders zullen ontspannen waardoor je automatisch rechter komt en een meer ontspannen houding zult aannemen.



2. Maak warm oogcontact

Bij gebrekkig of vluchtig oogcontact kan je gesprekspartner de indruk krijgen dat je verlegen bent en weinig zelfvertrouwen hebt en dat is uiteraard niet al te best voor je charisma. Bovendien kan het ook geïnterpreteerd worden als vluchtgedrag, arrogantie, desinteresse, oneerlijkheid of onbetrouwbaarheid.

Oogcontact hebben is dus van vitaal belang omdat het via de ogen is dat we betrouwbaarheid en zelfvertrouwen uitstralen.



Warm oogcontact maak je door iemand niet iets langer aan te kijken dan je normaal zou doen. Tip: tracht de kleur van de iris van je gesprekspartner te bepalen. Dit kost je sowieso enkele seconden. Ga vervolgens op zoek naar schakeringen, vlekjes, overgangen. Let er wel voor op dat je blijft luisteren!

Bij warm oogcontact is het alsof er een onmiddellijke en positieve klik is tussen jou en de andere. Het is bovendien een non-verbale manier om empathie uit te drukken.

2. Maak warm oogcontact

Wanneer je voor een groep staat kun je dit ook doen. Ik heb de voorbije decennia duizenden mensen gecoacht om betere presentaties te geven. De meeste mensen weten aanvankelijk niet waar ze naar moeten kijken. Of ze weten het wel, maar doen het niet. Zeker wanneer sprekers gebruik maken van slides is de meest gemaakte fout dat ze voortdurend achterom kijken naar het scherm.

Charismatisch oogcontact is **warm, ontspannen en rustig oogcontact**. Wanneer het aantal personen beperkt is, kan je best elk van de deelnemers een voor een rustig gedurende twee à drie seconden aankijken terwijl je praat. Wees democratisch: geef iedereen ongeveer evenveel aandacht. Af en toe kun je wat langer (tot 5 seconden) blijven hangen bij een van je toehoorders.



3. Lach oprecht

Van alle verbale en non-verbale signalen die een mens kan uitzenden heeft de lach waarschijnlijk het sterkste positieve effect. Probeer het zelf maar eens uit. Misschien lees je dit e-book op een vliegtuig of een trein of in een bar. Leg het even naast je neer, zoek een geschikt 'slachtoffer' en glimlach naar hem of haar. De kans dat de persoon naar je teruglacht is bijzonder groot.



De lach en de glimlach zijn universele signalen van blijdschap. Universeel, want ze worden waargenomen bij alle volkeren ter wereld, zelfs bij stammen die nog nooit eerder in contact kwamen met andere mensen.

Glimlachen heeft ook tot gevolg dat je je beter gaat voelen. Glimlachen triggert namelijk de aanmaak van de neurotransmitters serotonine, oxytocine en dopamine. Deze hormonen hebben een positief effect op onze gemoedstoestand.

3. Lach oprecht

Glimlachen is bovendien in hoge mate besmettelijk. Wanneer je glimlacht ontstaat er een kettingreactie die maakt dat diegenen met wie je in gesprek bent ook gaan lachen. Hierdoor gaan ook zij zich beter voelen en makkelijker lachen en zo ontstaat een positieve, constructieve sfeer.

Dit werkt nòg beter wanneer je voor een groep van mensen staat. Bij presentaties is het dus echt een heel goed idee om af en toe te (glim-)lachen. Doe dit zeker bij aanvang van je interventie.

Boodschap: ik ben blij dat jullie er zijn; ik ben blij dat ik hier voor jullie mag staan; ik heb er alle vertrouwen in dat mijn boodschap jullie zal bevallen.



3. Lach oprecht

Iemand die over een absoluut stralende lach beschikt is acteur **Will Smith**. Als je goed kijkt, zijn er *drie zaken* die opvallen:

1. Merk op dat de **mondhoeken** van Smith omhoog wijzen.
2. Wat ook opvalt is dat de spieren rond zijn ogen samentrekken en **kraaienpootjes** vormen rond zijn ogen.
3. Ten derde kun je zien dat zijn onderkaak **ontspannen** is

Dit zijn de drie kenmerken van een **echte, oprechte lach!**

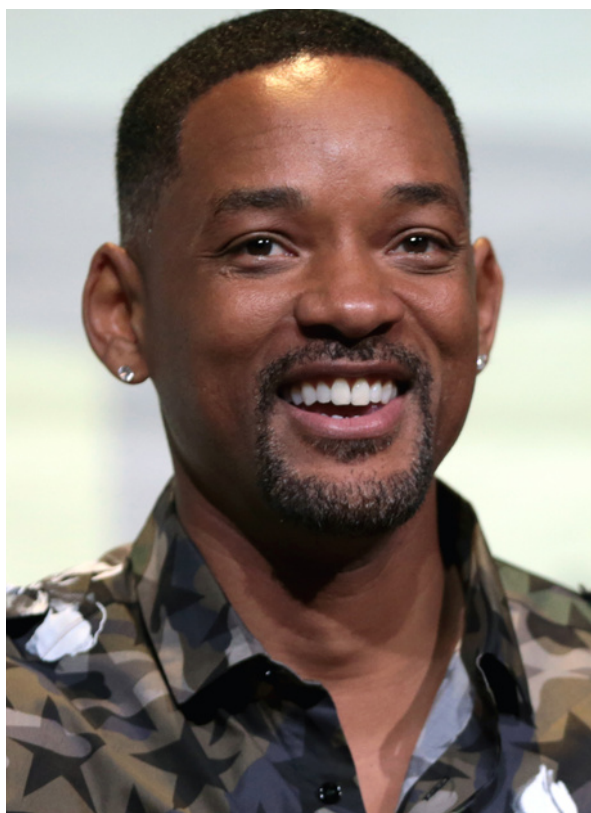


foto: Gage Skidmore

Opmerking: of Will na zijn erg ongelukkige tussenkomst tijdens de uitreiking van de Oscars in 2022 nog even mooi lacht als voorheen is me niet bekend...

4. Maak gebruik van beeldspraak



Je kent wellicht de film van **Al Gore** over klimaatverandering, 'An inconvenient truth'.

Het bijzondere aan deze film is dat Gore zijn publiek niet tracht te overtuigen met saaie onderzoeksrapporten maar met beelden die emoties oproepen, bijvoorbeeld:

- New York dat onder water staat.
- De grafiek over CO2-uitstoot schiet zo hard omhoog dat er een hoogtewerker nodig is om met de grafiek mee te gaan

Beelden zijn zeer effectief in het opwekken van bepaalde emoties: angst, verdriet, blijdschap. Maar je kunt natuurlijk niet voor elk gesprek of elke presentatie een film maken. Ook het gebruik van slides is niet steeds aangewezen. Toch kun je voordeel doen uit de overtuigingskracht van beelden door gebruik te maken van beeldspraak. Ziehier een mooi voorbeeld van hoe **Barack Obama** zich bedient van beeldspraak:

"It's the hope of the slaves sitting around a fire, singing freedom songs. The hope of the immigrants setting out for distant shores, the hope of a young navy lieutenant bravely patrolling the Mekong delta, the hope of a mill worker's son who dares to defy the odds, the hope of a skinny kid with a funny name who believes that America is a place for him, too..."

4. Maak gebruik van beeldspraak

Bij aanvang van een training vermeld ik geregeld dat ik al 17.000 professionals heb getraind. Ik maak vervolgens de vergelijking met het voetbalstadion van de stad waarin onze hoofdzetel is gevestigd. Zo maak ik het concreet voor mijn publiek en kunnen ze er zich een beeldende voorstelling van maken.

Er zijn er altijd wel mensen die van voetbal houden en die houden van de associatie die gepaard gaat met dit beeld. Bovendien is het een leuke manier om mijn ervaring en dus ook credibiliteit te onderlijnen.



5. Spreek de taal van je publiek

Mensen luisteren niet graag naar iemand die ze niet graag hebben. Ze luisteren wel graag naar iemand die ze wél graag hebben, iemand die ze sympathiek vinden. Een van de manieren om sympathiek gevonden te worden, is ervoor zorgen dat ze zich met jou kunnen identificeren. Deze **identificatie** kan het gevolg zijn van gelijksoortigheid op het vlak van: afkomst, opleiding, gezinssituatie, hobby, overtuiging, karaktertrekken, interessedomeinen enzovoort.



De verklaring voor dit fenomeen is te vinden in de evolutie van de mens. Gedurende duizenden jaren was het van levensbelang snel te kunnen uitmaken of iemand van jouw stam was dan wel van een andere, vijandige stam. Daartoe was het gebruikelijk om zich op een welbepaalde manier uit te dossen, specifieke herkenningstekens aan te brengen of zich op een bepaalde manier uit te drukken en voort te bewegen. Gelijk was goed. Ongelijk was slecht. En deze reflex zit nog steeds verankerd in ons limbisch systeem: dat gedeelte van onze hersenen dat ook weleens ons zoogdierenbrein wordt genoemd.

5. Spreek de taal van je publiek

Ter illustratie: overloop eens de mensen uit je vriendenkring. De kans is zeer groot dat je met elk van hen iets gemeen hebt. Misschien hebben jullie samen gestudeerd. Zijn jullie lid van dezelfde sportclub. Of jullie delen dezelfde passie.

Wanneer je iets presenteert of ergens het woord neemt kun je identificatie bevorderen door woorden en uitdrukkingen te gebruiken die je publiek kent en zelf ook gebruikt. Het kan misschien wel leuk zijn om jezelf te bedienen van een dure woordenschat, maar indien je publiek niet snapt wat je aan het vertellen bent, haken ze af.

Hetzelfde geldt voor afkortingen en vaktechnisch jargon. Gebruik dit enkel indien je zeker weet dat je toehoorders weten waar je het over hebt. Dit kun je vooraf nagaan door te overleggen met de organisator of opdrachtgever. Je kunt ook tijdens je interventie even polsen naar de mate waarin je publiek vertrouwd is met de materie. Bij groepen vanaf een tiental personen, doe je dit bij voorkeur middels handopsteking.

Dat gaat zo: “Wie van u is er vertrouwd met ...?”, of: “Wie weet wat er bedoeld wordt indien het gaat over ...”. Steek terwijl je de vraag stelt zelf je rechterhand omhoog. Je toehoorders snappen dan meteen de bedoeling.



6. Spreek ook met je handen



Nog voor de *homo sapiens* het spraakvermogen had ontwikkeld, kon hij zich al verstaanbaar maken door gebaren te maken of door zijn romp, hoofd of armen op een bepaalde manier te bewegen.

Door de ontwikkeling van onze verbale communicatie is de lichaamstaal niet verminderd. We communiceren nog net zoveel met ons lichaam als onze prehistorische

voorouders, waarschijnlijk zelfs meer. Maar het onderwijs vertoont een gigantische lacune aangaande deze communicatievorm. We hebben leren lezen, schrijven en spreken. Maar het vak non-verbale communicatie staat vooralsnog niet in de eindtermen.

Hoe we onze lichaamstaal kunnen beheersen en hoe we de lichaamstaal van anderen correct kunnen interpreteren wordt vaak schromelijk over het hoofd gezien.



6. Spreek ook met je handen

Hierbij alvast **3 tips** met betrekking tot je armen en handen:

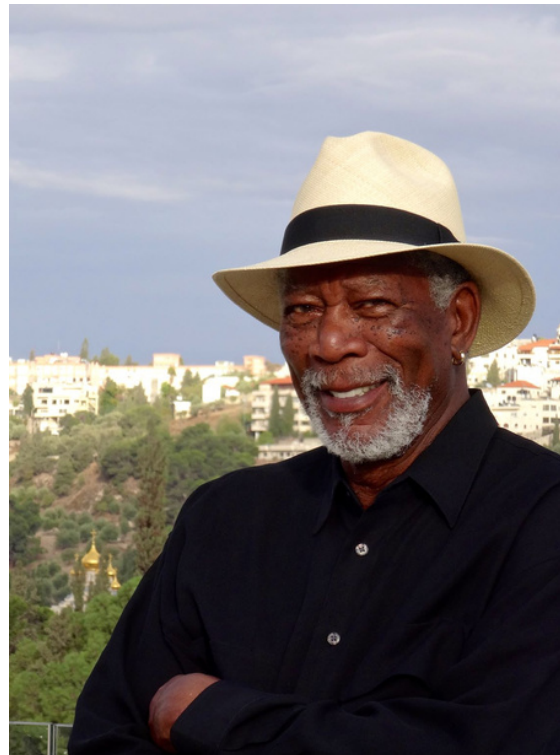
- 1.** Zorg ervoor dat je gebaren steeds **congruent** zijn aan je woorden. Dat wil zeggen dat je lichaamstaal steeds in lijn is met de boodschap die je wil brengen. Wanneer je verbale en non-verbale communicatie niet congruent zijn, creëer je verwarring bij je toehoorders. Wat moeten ze nu geloven? Wat ze horen? Of wat ze zien?
- 2.** Toon geregeld je **handpalmen**. In het verleden werd het tonen van je handpalmen beschouwd als het teken dat je ongewapend en dus niet te vrezen was. Ook vandaag nog wordt het tonen van handpalmen geassocieerd met eerlijkheid, trouw en openheid.
- 3.** Begin met je armen **naast je lichaam**. Dit is je basishouding. Van daaruit kun je af en toe 1 hand, dan 2 handen gebruiken om je boodschap te ondersteunen.



7. Varieer je toonhoogte

Ieder van ons bedient zich onder normale omstandigheden van een voor hem of haar comfortabele toonhoogte. Bij de vrouwen is de toonhoogte gemiddeld een stuk hoger dan bij de mannen. Maar er bestaan vrij grote verschillen binnen elk geslacht. In je familie of vriendenkring ken je vast en zeker mensen met een diepe stem en anderen met een eerder hoog stemgeluid. Ook in de publieke sfeer zijn er talrijke voorbeelden.

Denken we maar aan de warme stem van acteur **Morgan Freeman**. De voormalig Belgische eerste minister Elio Di Rupo (die met z'n strikje) en voormalig Europees commissaris Frits Bolkestein situeren zich dan weer eerder in de hogere registers.



7. Varieer je toonhoogte

Variëren met je toonhoogte wil zeggen dat je soms eens wat hoger, en soms een wat lager kunt praten.

Wanneer je enthousiasme wil wekken kun je de hogere toon opzoeken. Wanneer je rust, controle en gezag wil overbrengen, kun je beter de lagere registers opzoeken.



Je kunt je stem op het einde van elke zin ook een beetje laten dalen. Je zult merken dat je charismatische uitstraling recht evenredig de hoogte zal ingaan. Indien je niet varieert ga je monotoon klinken. En dat moet je vermijden want dan gaan de mensen afdwalen, of erger nog, in slaap vallen.

Een ander mooi voorbeeld van toonhoogtevariatie vinden we terug bij ervaren nieuwsankers. In Vlaanderen stond de betreurde **Martine Tanghe** erom bekend dat ze met subtiele toonvariaties kon laten blijken hoe ze stond tegenover het item dat ze op dat moment aankondigde. In Nederland was sportjournalist **Mart Smeets** een ware referentie als het aankomt op variëren in toonhoogte om aan te geven wat hij vond van deze of gene gebeurtenis in de wielersport

8. Zeg af en toe niets

Je hebt wellicht al gehoord van de **Kracht van de Stilte**. Veel mensen houden niet van stilte. Daarom zullen ze vaak blijven praten, zelfs al hebben ze niets meer te vertellen. De aversie voor stiltes is ook de reden waarom mensen de meest triviale gespreksonderwerpen zullen aansnijden wanneer er aan tafel een ongemakkelijke stilte valt. Het weer is dan vaak het favoriete gespreksonderwerp.



Nochtans kan het zeer nuttig zijn om af en toe gewoon te zwijgen. Ook wanneer je aan het presenteren bent. Tijdens presentatie kun je best geregeld een **Gouden Stilte** inlassen. Dit is niets meer maar ook niets minder dan een korte pauze van één à drie seconden. Deze pauzes geven kracht en ritme aan je betoog. Ze stellen je gehoor in staat om je boodschap te verwerken en te laten doordringen. Ze houden je publiek alert en geconcentreerd. Ze geven jou als spreker de kans om rustig adem te halen en na te denken over je volgende zin. En ze geven aan je interventie een dramatische kwaliteit. Obama maakte gebruik van de gouden stiltes in *elke* speech die hij ooit gegeven heeft.

8. Zeg af en toe niets

Toen **Obama** in september 2014 de Verenigde Naties mocht toespreken opende hij als volgt:



“Mr. President, Mr. Secretary General, fellow delegates, ladies and gentlemen (pauze): we come together at a crossroads between war and peace (pauze) ; between disorder and integration (pauze); between fear (pauze) and hope.”

Tijdens deze eerste zin pauzeert hij 4 keer gedurende 2 à 3 seconden. Iets wat hij in het volgende stuk herhaalt:

“Around the globe, there are signposts of progress. The shadow of World War that existed at the founding of this institution has been lifted; the prospect of war between major powers reduced. The ranks of member states has more than tripled, and more people live under governments they elected”

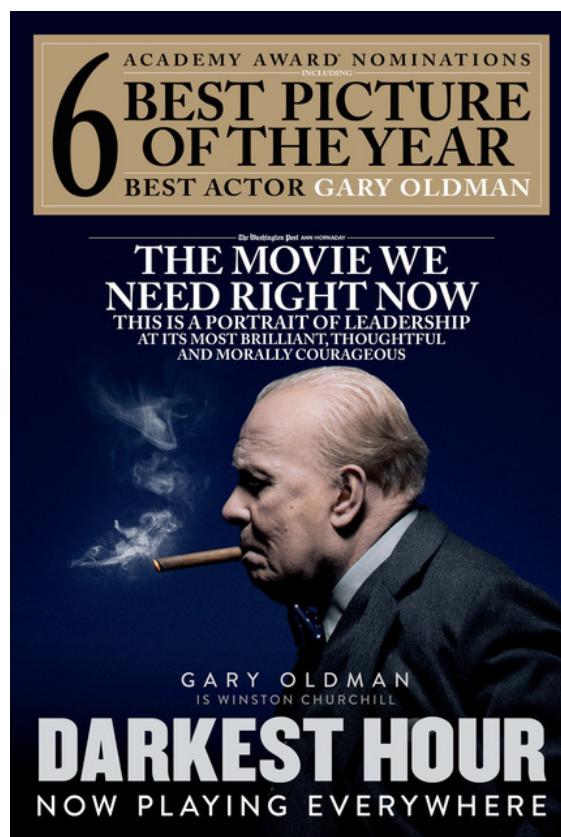
Mede dankzij deze toespraak slaagde Obama er in een wereldwijde coalitie te smeden tegen terreurorganisatie Islamitische Staat (IS).

8. Zeg af en toe niets



Ook **Winston Churchill** was een meester in het gebruik van Gouden Stiltes. Onder meer “*We shall fight on the beaches*”, de speech die hij gaf naar aanleiding van de succesvolle evacuatie van Duinkerken, zorgt meer dan 70 jaar na datum, nog steeds voor kippenvel.

Churchill had een nogal monotone manier van spreken. Maar zijn tempo was meesterlijk en hij gebruikte veelvuldig Gouden Stiltes om zijn woorden te laten doorklinken. De verschrikkelijke weken die aan deze speech voorafgaan zijn verfilmd in de fenomenale prent *Darkest Hour*. Gary Oldman won volkomen terecht een Oscar voor zijn verbluffende vertolking van Churchill.



8. Zeg af en toe niets

En een voorbeeld van iemand die nog **nooit** van deze techniek heeft gehoord:

*“But when you look at what's going on with the four prisoners—now it used to be three, now it's four—but when it was three and even now, I would have said it's all in the messenger; fellas, and it is fellas because, you know, they don't, they haven't figured that the women are smarter right now than the men, so, you know, it's gonna take them about another 150 years—but the Persians are great negotiators, the Iranians are great negotiators, so, and they, they just killed, they just killed us.”
(Donald Trump in Sun City, South Carolina.)*



9. Blijf jezelf!

Ik heb het leven, de loopbaan en de communicatiestijl van **Barack Obama** bestudeerd en wil met dit e-book graag enkele van mijn bevindingen met je delen. Maar het is niet de bedoeling dat je hem tracht te imiteren. Dat doe ik ook niet. Het is net heel belangrijk dat je jezelf blijft. Dat deed Obama ook en het is een van de basisprincipes van de charismatische communicatie: **wees authentiek**.

Wanneer we de spreekstijl van Obama tijdens interviews vergelijken met zijn spreekstijl tijdens toespraken merken we uiteraard enkele verschillen op. Maar, wat vooral opvalt zijn... de gelijkenissen. De naturel waarmee hij spreekt ondersteunt zijn geloofwaardigheid en maakt hem erg overtuigend. Maar, wat is authenticiteit dan?



Authentiek zijn betekent dat je echt bent: waarachtig, trouw aan je eigen persoonlijkheid, oprecht. Niet *fake*. Authentiek wil ook zeggen dat je handelt vanuit je eigen drijfveren. Dit houdt in dat je weet wat je wil, wat je belangrijk vindt en waar je voor staat. Daarom is het belangrijk na te denken over je missie, visie, waarden en doelstellingen.

9. Blijf jezelf!

Elk mens wordt als authentiek wezen geboren. Maar onze opvoeding, opleiding, ervaringen, e.d. maken dat onze eigenheid over de jaren heen ingekapseld wordt.

Authentiek worden is een kwestie van:

1. Weten wie je bent, wat je wil en waar je voor staat
2. Je ontdoen van de wikkels rond je persoonlijkheid
3. Je bewust worden van je sterktes en zwaktes, valkuilen en allergieën

Door nieuwsgierig, open en onbevangen naar jezelf te kijken kom je terug dichterbij jezelf. Als authentiek persoon ga je meer luisteren naar je eigen intuïtie en ga je meer bij jezelf te rade bij het nemen van beslissingen. Dit vereist zelfvertrouwen en een gezonde dosis assertiviteit.



10. Practice makes perfect

Je bent nu bijna aan het eind gekomen van dit e-book. Hopelijk heb je een aantal dingen opgestoken en zijn een aantal dingen opgefrist. Ik ben er zeker van dat je aantal zaken al wist. Maar, het belangrijkste is niet dat je weet wat je moet doen. Het belangrijkste is **dat je doet wat je weet...**

Dit vergt oefening. Neem nu topatleten. Zij oefenen vaak weken, soms maanden voor die ene, hele belangrijke wedstrijd. Jij, als ambitieuze professional, bent ook een topatleet! En jij hebt *elke dag* wel een andere wedstrijd... Maar wanneer oefen jij? Neem jij de tijd om gesprekken en presentaties in te oefenen?

De volgende vraag is dan: hoe ga je best te werk om je kennis om te zetten in de **praktijk**? Er zijn verschillende mogelijkheden. Als je een heel belangrijke presentatie te geven hebt, plan dan een *dry run* in. Dit wil zeggen dat je gaat 'droogzwemmen': je gaat je presentatie oefenen in aanwezigheid van enkele collega's. Vraag hen daarbij te letten op je verbale en je non-verbale communicatie: je stem, je gelaatsuitdrukkingen, je houding, je gebaren, je verplaatsingen en je visuele ondersteuning.

Indien je niemand vindt om je hierbij te helpen, dan kun je jezelf uiteraard ook opnemen. Je kan hiervoor gebruik maken van videocamera, Maar ook je webcam of smartphone kunnen je hierbij helpen. Jezelf opnemen en bekijken en beluisteren kan best confronterend zijn, maar het is een heel goede manier om jezelf te coachen.

Training

Indien je beter wil presenteren en meer indruk wil maken wanneer je het woord neemt, kun je overwegen om onze Presentation Skills training te volgen.



In dit programma reik ik je in 3 stappen een methode aan om je Obama-factor verder te versterken : Prepare - Perform - 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, hoe ga je om met storingen, hoe manage je spreekstress, enz.

[Meer informatie](#)



Iets 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 én leren veranderd is. Ik ontwikkelde *blended learning* programma's die me opnieuw in staat stellen om professionals die willen groeien verder te kunnen helpen in hun ontwikkeling. En dat is het wat me het meest voldoening geeft!

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 Uffelen



[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



Partide Pla Roig, 15
03840 Gaianes (España)



info@cipers.be



www.cipers.be

Alle afbeeldingen in dit e-book zijn eigendom van Cipers of werden vrijgegeven onder Creative Commons CC0, waardoor ze veilig kunnen worden gebruikt zonder toestemming te vragen of credit aan de fotograaf te geven. Indien de fotograaf gekend is, werd hij vermeld.

All images used in the ebook are owned by Cipers or are in the Public Domain.

Note: the official White House photographs don't suggest approval of the President, the First Family, or the White House.