

Stappen in de stad

STAPPEN IN DE STAD

De kunst van het versieren – een boek voor mannen

Gijs van Dinther

Marjolijn van Burik

Thema, uitgeverij van Schouten & Nelissen

Copyright © 2008 Thema (Zaltbommel)

Voor overnames kunt u contact opnemen met het secretariaat van Thema,
Postbus 287, 5300 AG Zaltbommel, T: 0418-683700 of info@thema.nl.

Vormgeving: ontwerpstudio ART TRIQ, Hoogerheide

Illustraties: Mark Schilders Tekst en Tekeningen

Grafische productie: Tailormade, Buren

ISBN 978 90 5871 441 1

NUR 770

TREFWOORD psychologie

www.thema.nl

Inhoud

Shout-outs8

0 Inleiding	11
0.1 De inhoud van dit boek	13
0.2 De technieken in dit boek	15
0.3 De schrijvers	16
0.4 Het Versiermodel	18
1 Man-zijn en aantrekkingskracht	25
1.1 Rolmodellen	26
1.2 De weg van jongen naar man	29
1.3 De vrouw en de mannen	38
1.4 Gelijkheid versus gelijkwaardigheid	39
1.5 Samenvatting	42
2 Bodylanguage	43
2.1 Houding	45
2.2 Stem	46
2.3 Mimiek	47
2.4 Bodylanguage en je eigen emotie	48
2.5 Afstand	48
2.6 Samenvatting	51
3 Voor het stappen	53
3.1 Uiterlijk	53
3.2 Drank	56
3.3 In de stemming komen	57
3.4 Samenvatting	60

4	De binnenkomst	63
4.1	De eerste indruk	64
4.2	Eenmaal binnen	66
4.3	Samenvatting	68
5	Aanspreken	69
5.1	Wie spreek je aan?	70
5.2	Wanneer spreek je iemand aan?	71
5.3	Hoe spreek je iemand aan?	74
	5.3.1 Verschil maken	76
	5.3.2 De openingszin	78
5.4	Bodylanguage bij het aanspreken	81
5.5	AAAAAAHHH! (aanspreekangst)	87
5.6	Groepen	90
5.7	Samenvatting	95
6	Het gesprek	97
6.1	De inhoud	99
	6.1.1 Verhalen vertellen	99
	6.1.2 Vragen stellen	108
6.2	Spelletjes	110
	6.2.1 Het rollenspel	112
	6.2.2 Psychologische testjes	116
	6.2.3 Imitatiespellen	118
	6.2.4 Weddenschappen	118
6.3	De saus	120
	6.3.1 Meisjes plagen, kusjes vragen	120
	6.3.2 Grappen met humor	123
	6.3.3 Vertrouwen	128
	6.3.4 Meer voorbeelden	130
6.4	Samenvatting	132

7 Afsluiten	133
7.1 Als het niet klikt	134
7.2 Als het wel klikt maar ...	136
7.3 Als het wel klikt en er is geen maar ...	137
7.4 Bodylanguage bij het afsluiten	138
7.5 Samenvatting	141
 Bijlage – Luistertest	 143
Literatuur	149



Shout-outs

Gijs

Mijn eigen leerweg en ook het schrijven van dit boek zouden nooit mogelijk zijn geweest zonder mijn vrienden en familie. Zij hebben in grote mate bijgedragen aan het vinden van de drive om dit boek te gaan schrijven.

Derek Howard, vriend, egokraker en procesmatig leermaatje
Pa & Ma, voor het proces dat we samen hebben doorgemaakt
Opa, postuum, praatjesmaker, doorzetter en groot voorbeeld
Marjolijn van Burik, inmiddels uitgegroeid tot zeer gewaardeerde vriendin en zakenpartner

Inge van Beek, voor het wijzen van de weg naar mezelf

Jan en Ruud, voor Seabert en de Opel Kadett, voorbeelden gebruikt in dit boek

Jan van Tiel, voor alle goede feedback

Linda, Samantha, Neeltje & vriendinnen en Frida voor de slechtste openingszinnen ooit gehoord en voor de vrouwelijke kijk op versieren

En verder alle vrienden, kennissen en onbekenden voor de vele feestjes, leuke momenten en ontmoetingen.

Marjolijn

Ik bedank de volgende mensen:

De mannen

Gijs van Dinther, vriend en collega, voor je inspirerende samenwerking

Cor Prevo, partner in de liefde, voor je steun en jarenlange leerweg in het omgaan met mannen

Evert van Burik, mijn vader, postuum, omdat ik zoveel van zijn versierkunst herken in de inhoud van dit boek

Ron van Burik en Evert Jan van Burik, mijn broers

De aalscholver en de poolvossen

De vrouwen

Nel Praasterink, mijn moeder, dank voor het ‘haar vrouwtje staan’

Neeltje Prevo, mijn dochter, voor je openheid over je versierkunsten

Erna van Burik, mijn zus

Alied, Alice, Betje, Helga, Irene, Caroline, Ineke, Jorine, Lieske, Marian, Jolande, Carla, Greetje, mijn vriendinnen, voor jullie meeleven, steun én meedenken en praten over mannen en vrouwen

Ria Font Freide, mijn sjamanistisch leraar, voor je steun op mijn pad tot zelfverwerkelijking

Gijs & Marjolijn

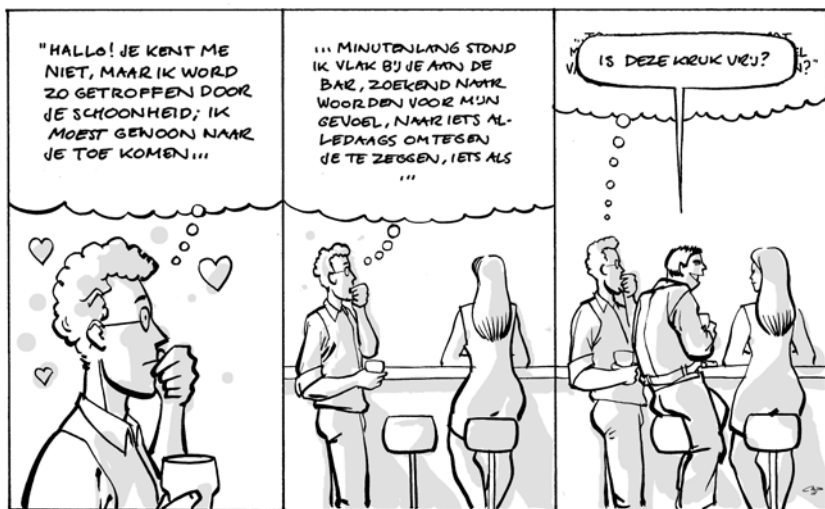
Mark, voor je geweldige tekenwerk

Twan Timmermans, voor het meedenken

Ellen van der Hart, voor je uitstekende begeleiding!



0 Inleiding



Als je het bovenstaande voorbeeld herkent, ben je niet de enige. Een vrouw op een leuke manier aanspreken en dan een interessant en spannend gesprek gaande weten te houden (een waarbij ze niet ter plekke in slaap valt ... ;-)), blijkt voor veel mannen lastig. En laten we het maar helemaal niet hebben over hoe je zo magnetisch wordt, dat je ze *niet meer van je af kunt slaan*. Herkenbaar?

Is versieren nou zoiets magisch? Valt het te leren of moet het ingebakken zitten? Wil je de rest van je leven mannen zoals hierboven blijven bewonderen of benijden? Of ben je in voor dit boek? Als je namelijk verder leest, zul je ontdekken: *versieren is te leren!* Als je de stappen en technieken oefent, kun je in *no time* ook dat felbegeerde succes hebben. Je krijgt plezier in sociale interactie en je zult geen kansen hoeven missen die je wel verdient.

Om heel eerlijk te zijn: eigenlijk moet je ook wel, want tegenwoordig is sociaal zijn zo goed als een 'must'. Zowel privé als op het werk. Materieel gezien, ben je zo langzamerhand wel van

alle gemakken voorzien. Daardoor hangt je status steeds minder af van de hoeveelheid nullen op je bankrekening of de doorsnede van je velgen. Je sociale vaardigheden, karakter en mannelijkheid nemen een steeds groter aandeel in je totale aantrekkelijkheid in.

Ook op je werk komt er steeds meer nadruk te liggen op het contact met je klanten en collega's. Bedrijven worden steeds meer netwerkorganisaties. Goede contacten zijn daarom van levensbelang om de 'betere' deal te krijgen of het leukere project voor de neus van die vervelende collega weg te kapen.

Verder leven we inmiddels in de eenentwintigste eeuw. Het tempo van leven gaat omhoog. Je kunt het je niet meer veroorloven om, zoals vijftig jaar geleden, maanden te wachten met iemand aanspreken die je leuk vindt. Of weken met het binnenhalen van een klant. Dikke kans dat je achter het spreekwoordelijke net vist.

De tijd dat er nog maar twee andere kroegen waren en twee bedrijven die hetzelfde aanboden als jij is voorbij. Helaas maar waar: de wereld is harder en sneller geworden. Er zijn bergen met kapers op de kust, zowel zakelijk als privé. Brutalen (lees: zij die sociaal vaardig zijn) hebben de halve wereld.

Maar ... met alleen sociale vaardigheden kom je er niet. Dat is niet genoeg. Sociale netwerken zijn tegenwoordig zo groot dat het onderhouden daarvan een dagtaak zou zijn. Je moet er dus voor zorgen dat mensen naar *jou* toekomen. Kortom, om echt succesvol en efficiënt te kunnen versieren, moet je *aantrekkingskracht* kunnen creëren!

Ik en velen met mij, zijn deze weg al ingeslagen en niet zonder resultaat. De vruchten die ik inmiddels pluk van mijn inzet zijn er meer dan ik ooit had verwacht. Omdat ik zelf ervaren heb wat deze kennis en vaardigheden opleveren, wil ik dit ook graag delen met anderen.

Ik ben me ervan bewust dat we in dit boek slechts een begin kunnen maken. Maar het resultaat dat je kunt bereiken met de dingen die hier besproken worden, zullen je al zoveel opleveren dat de verdere stappen daarna als vanzelf volgen. Het vergt wel de wil om de eerste drempel over te gaan. Omdat ons niet geleerd is hoe we moeten versieren en tot onze mannelijke kracht kunnen komen, zijn veel dingen nieuw. Dat geeft niet. Je zult zien dat vanzelf duidelijk wordt wat de effecten zijn en wat het je oplevert als je de technieken daadwerkelijk gaat toepassen. Het zal een verrijking blijken.

Buiten dat aantrekkelijk zijn en kunnen versieren veel toevoegt aan je leven, is het op zich al een fantastische bezigheid om ermee aan de slag te zijn! Snijd het onderwerp maar eens aan als je met iemand in gesprek bent en je zult zien wat het allemaal losmaakt. Iedereen komt er geregeld mee in aanraking en menig anekdote zal boven tafel komen. Alleen het onderwerp zelf geeft je al genoeg gespreksstof om een hele avond te vullen.

Je hebt dus niet alleen plezier van het versieren zelf, maar ook door erover te praten en je ervaringen te delen met anderen. Dit hebben we zelf aan den lijve ondervonden tijdens het schrijven van dit boek: de interessante gesprekken, leuke contacten en lachstuipen die het opleverde, overstegen onze stoutste verwachtingen. We kunnen dus zeggen: versieren is gewoon hartstikke leuk, of je het nu doet, erover praat of er een boek over schrijft!

0.1 De inhoud van dit boek

Dit boek gaat over twee dingen: versieren en man-zijn. Als je goed kunt versieren, gaan er deuren voor je open die je altijd als gesloten hebt beschouwd. Dit geldt niet alleen voor het versieren van vrouwen, maar ook van vrienden, familie, klanten en potentiële werkgevers. Inderdaad, zelfs je familie kun je versieren! Met versieren bedoelen we

in dit boek dus: *aantrekkelijk worden voor de ander door je eigen aanwezigheid*.

Als je ervoor kunt zorgen dat iemand zich beter, mooier en vrolijker voelt als zij of hij bij jou in de buurt is, zal zij of hij je telkens blijven opzoeken om dat gevoel weer te kunnen ervaren. Je bent *aantrekkelijk* geworden. De technieken die je hiervoor nodig hebt, vind je in dit boek.

Het naar buiten brengen van je innerlijke mannelijke kracht is het tweede belangrijke onderdeel in dit boek. Want in de huidige maatschappij wordt er nog maar weinig aandacht besteed aan wat man-zijn nu eigenlijk betekent. Op school ligt de meeste nadruk op rationele vaardigheden. Goede voorbeelden zijn er in de maatschappij verder nauwelijks. En mannenbladen verzinnen elk jaar wel weer een nieuw mannelijk rolmodel. Ook daar wordt niet veel duidelijker van wat mannelijkheid nu eigenlijk is. Onze vaders zaten in hun jeugd vaak met hetzelfde probleem als wij nu. En de gemiddelde *reality show* op tv levert voornamelijk antivoorbeelden op.

In dit boek bieden we je daarom een aantal manieren om (weer) met die aantrekkelijke innerlijke mannelijkheid in contact te komen. Samen met de technieken vormt dat een combinatie die je verder zal brengen dan je ooit hebt durven dromen.

Het zal inmiddels duidelijk zijn: het creëren van aantrekkingskracht is meer dan een vlotte babbel alleen. En als je beseft dat slechts een derde van onze communicatie plaatsvindt door woorden, kun je nagaan dat er een compleet andere wereld onder de oppervlakte schuilgaat. Zelfs voordat je nog maar iets hebt gezegd, heb je al heel veel informatie overgebracht. Die zesenzeestig procent bodylanguage onder de knie krijgen, is dus van levensbelang! Daar zullen we dan ook veel aandacht aan besteden.

Als je met deze stof aan de slag gaat, zul je merken dat alle genoemde gebieden zich min of meer parallel ontwikkelen.

Als je weet wat je tegen iemand moet zeggen, vergroot dat je zelfvertrouwen. Daardoor zal ook je lichaamstaal veranderen. Dit heeft invloed op je levensgeluk en dus ook op je uitstraling. Dat wat je uitstraalt, trek je ook weer aan waardoor je een positieve wisselwerking creëert.

0.2 De technieken in dit boek

Stel je eens voor: je hebt alle technieken die we je gaandeweg dit boek gaan leren inmiddels onder de knie. Wat sociale interactie op het gebied van versieren betreft, zijn er geen geheimen meer voor je. Je hebt al een aantal belangrijke stappen gezet om succesvol te worden. Want technieken helpen je zeker om een goede versierder te worden. Maar met technieken alleen kom je er niet. Authenticiteit en mannelijkheid gecombineerd met de technieken maakt je pas echt aantrekkelijk.

Zie de technieken als je vaardigheden om te zeilen en je authenticiteit als je kompas. Als je een supergoede zeiler bent, maar geen kompas kunt lezen, *verzeil* je alsnog om de zoveel meter op een zandbank. Ga maar na hoe aantrekkelijk dat overkomt. Bedenk ook maar eens hoe het eruitziet als je wel goed kompas kunt lezen, maar niet verder komt dan in je boot staan en de goede kant opkijken omdat je niet kunt zeilen. Juist.

Je zult dus beide gebieden onder de loep moeten nemen. Als de technieken niet stroken met de richting van je kompas, helpen de technieken je de verkeerde kant op. Je bereikt je doel nooit. Als je er dus achter komt dat een bepaalde techniek niet je ding is, stop er dan mee. Mensen merken het als je technieken gebruikt die eigenlijk niet bij je passen, dat komt geforceerd over. En als je gebakken lucht verkoopt, val je al snel door de mand.

Gebruik de technieken in dit boek dus om op een effectieve

manier bij je doel te komen. Je kunt er verborgen talenten mee ontdekken. En natuurlijk vooral veel lol mee hebben. Gebruik ze om nieuwe mensen te ontmoeten en ga er speels mee om. Het is geen absolute waarheid, maar wel erg leuk! En dat is iets wat we je uit ervaring kunnen meegeven.

0.3 De schrijvers

Gijs

Sinds mijn eenentwintigste ben ik actief bezig met mijn persoonlijke ontwikkeling. In mijn zoektocht naar kennis stuitte ik op een zeker moment op een literatuurlijst met spirituele e-boeken. Daar stond het boek *Double Your Dating* van David DeAngelo tussen. Vooral omdat het een titel was die ik hier van zijn levensdagen niet verwachtte, ben ik er ingedoken. En gelukkig maar. Het bleek een ingang te zijn naar een complete Amerikaanse subcultuur van versiergoeroes en womanizers. Van tienduizend dollar kostende seminars en internet-fora tot hypnosetechnieken en latex bolhoeden ...

Nadat ik een aantal goeroes bestudeerd had en hun technieken had uitgeprobeerd, begon ik te ervaren dat alleen succes bij de vrouwen niet het blijvende geluk in mijn leven bracht waar ik zo naar smachtte. Ik was weer terug bij mijn oorspronkelijke pad: het tot bloei brengen van mijn innerlijke kracht.

DeAngelo is een van de slimmere jongens die ook heeft ondervonden dat er meer is dan alleen technieken. Hij is een van de weinigen die, vooral in zijn latere seminars, het diepere werk waaronder man-zijn en de ontledende psychologie niet schuwt.

Toch hebben ook al die andere goeroes me veel geleerd. De technieken en methoden zijn een goudmijn in het aangaan en onderhouden van sociale contacten. Ook al heeft de toepassing van al die technieken voor mij inmiddels andere vormen aangenomen,

ze hebben me wel geholpen mijn sociale competenties naar een hoger niveau te tillen. Met alle leuke, verrassende en bijzondere ontmoetingen van dien.

Mijn boodschap voor dit boek is dus ook duidelijk: haal eruit wat je eruit wilt halen. Wil je goed worden in versieren? Hier vind je een structuur en een berg aan technieken. Wil je ook de diepte in? Ook daarvoor vormt dit boek een gids. Het maakt niet veel uit welke weg je neemt. Van beide zul je veel leren. Maar het belangrijkste is dat je er gewoon heel veel plezier aan gaat beleven. Versieren, of het nu je oma is of je droomvrouw, is gewoon geweldig!

Marjolijn

Vier jaar geleden kwam mijn boek *Een praatje maken, contact leggen in werk en privé* uit. Dit boek is het vervolg daarop, want een versiergesprek kun je opvatten als een bijzonder en specifiek praatje.

Ik heb bij het schrijven van dit boek mijn ervaring als schrijver bijgedragen, en theorie uit de psychologie en communicatie toegevoegd. Ik kon van tevoren niet vermoeden dat ik er nog zoveel bij kon leren over mannen- en vrouwendomeinen. In het vorige boek had ik al man-vrouwkwesties opgenomen. Maar mijn kennis en ervaring heeft zich vooral ook door dit thema en de samenwerking met Gijs weer verder uitgebreid. En ik heb zelf ook beter leren versieren. Wat hebben we een lol gehad! Jou als lezer gun ik dat ook van harte. Genieten van contact met jezelf en de ander is mijn passie en dit boek draagt hiertoe bij.

Wat je nog moet weten

Wij beseffen dat versieren cultuurgebonden is. De inhoud van dit boek is afgestemd op de codes van de gemiddelde Nederlandse blanke cultuur. Elk land en elke bevolkingsgroep heeft zijn eigen gewoonten en voorkeuren. Zo ook in Nederland.

Veel voorbeelden en analogieën die je in dit boek zult tegenkomen, kunnen stereotyperend of zwart-wit overkomen. Dat is bewust zo gekozen om de essentie goed helder te maken. De nuances liggen voor iedereen anders. Die moet je zelf aanbrengen.

In dit boek zal soms worden verwezen naar ‘wij’. Daarmee bedoelen we onszelf. Als het gaat over concrete anekdotes over aantrekkingskracht en versieren kan ‘wij’ ook slaan op Gijs en zijn vrienden.

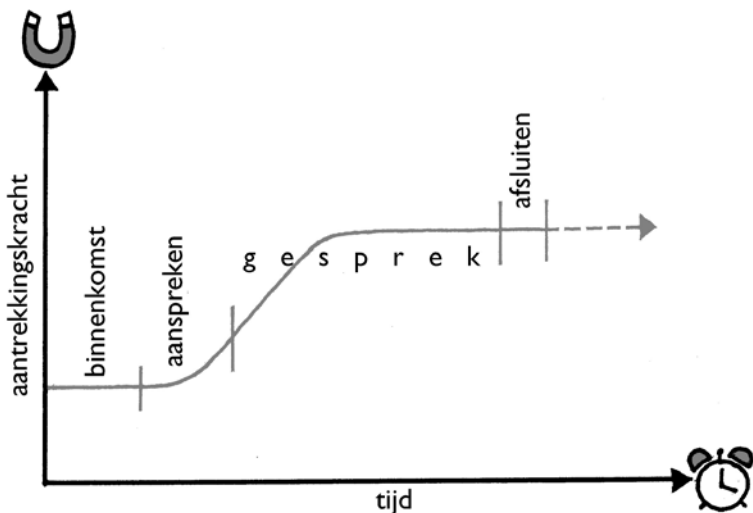
0.4 Het Versiermodel

Een versiergesprek verloopt nooit statisch, maar heeft wel degelijk een bepaalde structuur. Voor dit boek maken we gebruik van het Versiermodel. Het model geeft de verschillende stappen in een versiergesprek aan. De volgorde van de stappen staat altijd vast. De tijd die je aan elke stap besteedt, hangt af van de situatie. Als je een versiergesprek wilt voeren, is het goed om dit model in je achterhoofd te houden. Het model maakt ook duidelijk waarin een versiergesprek verschilt van een normaal gesprek.

Een versiergesprek bestaat uit vier stappen:

- 1 binnenkomst
- 2 aanspreken
- 3 het gesprek
- 4 afsluiten

Je moet weten in welke stap je zit om door te kunnen naar de volgende.



Op de horizontale as staat de *tijd*. Deze staat voor de totale duur van de vier stappen. Dat zal gemiddeld vijftien tot twintig minuten zijn. Het gesprek zelf neemt verreweg de meeste tijd in beslag. De hoeveelheid tijd die je in deze stap doorbrengt, is ook afhankelijk van de situatie. Een uitgangspunt is ongeveer tien tot vijftien minuten.

Het binnenkomen, aanspreken en afsluiten zal bij elkaar hoogstens vier of vijf minuten duren. Dit is een relatief vast gegeven. Als je veel langer dan twee minuten in de fase 'aanspreken' doorbrengt, betekent dat je eigenlijk al in gesprek bent. Veel langer dan twee minuten in 'afsluiten' verkeren, geeft aan dat je eigenlijk nog in de gespreksfase zit.

Op de verticale as staat *aantrekkingskracht*. Dit is wat je gaat opbouwen met het aanspreken en het gesprek en wat je vasthoudt na het afsluiten. De hoeveelheid spanning hangt af van je eigen intentie, de persoon die je wilt versieren en de situatie.

Je ziet dat de spanning bij het afsluiten niet daalt. Mensen hebben de neiging vooral de emotie te onthouden die ze als laatste bij je hebben ervaren. Als je de spanning laat dalen met het afsluiten,

zal de ander jou associëren met dalende spanning en verminderde aantrekkingskracht. En dat wil je juist niet.

We gaan de stappen een voor een behandelen in de hoofdstukken 4 tot en met 7. Daarnaast besteden we aandacht aan de voorbereiding van het hele gebeuren zelf. Maar voordat we zover zijn, gaan we eerst in op wat man-zijn betekent en beschrijven we wat bodylanguage kan inhouden.

Even voorstellen

Luitjes! Ik ben Marco. En ik ben echt een super gangmaker al zeg ik het zelf. Na een paar biertjes ga ik helemaal los! En soms word ik wel eens ergens anders wakker, haha, alleen heb ik dan geen flauw idee hoe ik dat geflikt heb, al zeg ik het zelf. En nou dacht ik, Marco, jongen, dat moet je toch ook nuchter kunnen?

Want laatst word ik wakker en ik kijk opzij en ik denk nou Marco, daar word ik niet blij van, al zeg ik het zelf ...



Dag. Ik ben Paul. En ik kan nu al vertellen dat dit boek vol staat met goedkope openingszinnen en oppervlakkige versiertrucs. Maar ja. Dat scoort, hè! 'De kunst van het versieren'. Zo plat als een dubbeltje allemaal. Met romantiek, met ware liefde, daar hoeft je niet meer mee aan te komen vandaag de dag. Nee, ook uitgeverij Thema zoekt het in 'sappige thema's' ...

Zucht. Maar goed. Ik kreeg het van Liesbeth. Als afscheidskado.

Ik denk niet dat ik ooit iets ga snappen van Liesbeth; of van welke vrouw dan ook.

Maar ik zal het toch eens doorkijken.



Hallo allemaal!

Ik ben Huub. En ik heb mijn leven best wel op orde: een leuke baan, vriendenkring, auto van de zaak ... Maar vrouwen zien me altijd eerder als 'de goede vriend' dan als spannende minnaar. Daar wil ik eigenlijk wel vanaf.

Dus toen mijn vriend Guido me dit boek voor mijn verjaardag gaf, en me met zo'n Guido-blik zei dat 'al zijn geheimen hierin staan', nou ... toen werd ik wel nieuwsgierig, eerlijk gezegd ...



Hoi. Mag ik even jouw mening vragen over dit boek?
Jij komt erin voor, weet je.
Wat zeg je me nou? Zonder mijn toestemming?

Volgens dit boek heb je die me net gegeven,
met je bodylanguage. ;-)
Haha! Shit, wat vertelt mijn body je nog meer? ;-)

Dat je Anouk heet, 26 bent,
en van Aspergesoep houdt. ;-)
Helemaal mis! Ik heet Maartje.

Mooie naam. Ik heet Guido.



1 Man-zijn en aantrekkingskracht



Voordat we daadwerkelijk losbarsten met alle versiertechnieken, doen we in dit hoofdstuk uit de doeken wat mannelijkheid nu eigenlijk inhoudt. Als mannen onder elkaar is dat vaak wel helder: bier drinken en ouwehoeren over voetbal, geld en 'lekkere wijven'. Dat is nog vrij makkelijk. Maar hoe gaat het in het bijzijn van vrouwen? Hoe gedraag je je als man én ben je aantrekkelijk voor vrouwen?

Hieronder zal besproken worden hoe we de kluts zijn kwijtgeraakt wat man-zijn betreft. Daarnaast ga ik in op wat het betekent een echte man te zijn. Dus niet hoe vrouwen je graag (denken te) willen hebben! Als je dat aan een vrouw vraagt, zegt ze vrijwel altijd: 'Hij moet lief zijn, begrijpend, zorgzaam' enzovoort. In de praktijk rennen ze toch vaak achter een foute, onbetrouwbare kerel aan. Daar is een reden voor. Daar kom ik later in dit hoofdstuk nog op terug.

Om zo aantrekkelijk mogelijk te worden, zul je ook met je binnenkant aan de slag moeten. Met alleen de technieken in dit boek kom

je een heel eind. Maar wil je echt het maximale er uithalen, dan zul je die technieken ook vanuit het perspectief van een echte man moeten gaan toepassen.

Er zijn namelijk mannen waar vrouwen als een blok voor vallen. Zonder nog maar een woord met ze gewisseld te hebben! Het zijn mannen die bewonderd worden, omdat ze een soort innerlijke kracht uitstralen. Ze hebben buiten hun vaardigheden nog iets extra's. Dat zijn de zogenaamde 'echte mannen'. Het zijn voorbeeldfiguren van man-zijn. Het naar buiten brengen daarvan is dus van groot belang voor aantrekkingskracht en versieren.

Als je die mannelijke kracht weet te combineren met de versier-technieken, dan heb je een combinatie die ontzettend aantrekkelijk is. Je leven wordt zinvol en bovenal verschrikkelijk bevredigend en leuk! Maar voor we zover zijn eerst een stukje geschiedenis.

1.1 Rolmodellen

Iedere jongen heeft behoefte aan een rolmodel: iemand om tegenop te kijken en van te leren. In de pers is er de laatste tijd veel aandacht voor: *het mannelijk rolmodel*. En dan vooral voor het ontbreken ervan. Natuurlijk, er zijn rolmodellen zat. We hebben de corpbal, brallend over zijn goudgele pretcilinders, de zakenman, tabletten slikkend tegen zijn maagzweren en natuurlijk de linkse intellectueel, voorzien van geitenwollen sokken, politiek actief en kunstenaar. Verder hebben we nog de iconen van de vrijheid als Nelson Mandela en Martin Luther King en voor de spirituelen onder ons de dalai lama, boeddha, jesus, enzovoort. Rolmodellen zat zou je zeggen.

Maar voordat je de voors en tegens van alle rolmodellen eindelijk een keer hebt afgewogen, ben je al bijna volwassen (en in een

identiteitscrisis ...). Daarbij komt ook nog dat velen van ons voor-
namelijk worden opgevoed door onze moeders. Niks over hun inzet
en intentie overigens, maar ze kunnen alleen het vrouwelijke deel
van onze opvoeding verzorgen. Degenen die het mannelijke deel op
zich moeten nemen, zijn vaak zelf nog emotioneel de kluts kwijt,
(letterlijk of figuurlijk) afwezig óf juist weer te dominant en veel-
eisend (de bekende voetbalvader). En voor je het weet, heb je een
vicieuze cirkel die zich generatie op generatie herhaalt.

Ook op school treffen we vaak een lerares in plaats van een
leraar. En als er al een leraar voor de klas staat, dan heeft hij zijn
tijd vaak nodig voor het nakijken van proefwerken in plaats van
zich bezig te houden met onze emotionele ontwikkeling. Wat houd
je over? Jonge mannen die amper in staat zijn een duidelijk beeld
te ontwikkelen van wat man-zijn nu eigenlijk inhoudt en hoe je dat
uit in gedrag.

Vroeger was het allemaal wat eenvoudiger. Neem onze opa's, die in
de jaren vijftig vorm moesten geven aan man-zijn. Vrouwen waren
toen over het algemeen thuis en mannen werkten. Het gedrag dat
daarbij hoorde, was nogal stereotiep. Mannen namen initiatief en
vrouwen volgden. Mannen lieten vrouwen voorgaan bij de deur en
vrouwen accepteerden dit als hoffelijkheid. Een fluitende bouwvak-
ker en een heupwiegende vrouwelijke voorbijganger waren normaal
en werden geaccepteerd. (Toen was geluk nog heel gewoon ... ;-))

De babyboomers gooiden daarna roet in het eten. In de jaren
zestig veranderde er veel. Vrouwen wilden ook die mannelijke vrij-
heid. Ze wilden achter het aanrecht weg en economisch en maat-
schappelijk een rol gaan spelen. Ze wilden seksuele vrijheid. Ze wil-
den zich emanciperen en dat lukte hen ook. De seksuele revolutie
was er een gevolg van.

En de man? Tja ... toen de vrouwen hun mannelijke kanten
gingen ontwikkelen ... werd van mannen verwacht dat ze hun
vrouwelijke kanten gingen ontwikkelen. Zo moesten ze bijvoorbeeld

leren praten. En dan niet alleen over koetjes en kalfjes, maar ook over gevoelens. En dat vereiste reflectie. En 'in-relatie-zijn' (jak ...).

In de jaren zeventig kwam deze hang naar gelijk(waardig)heid onder andere tot uiting in de mode. Uniseks kleding was gangbaar. Mannen en vrouwen *moesten* gelijk zijn. En dat vooral ook zo vinden. Anders was je ouderwets en telde je niet meer mee. Liefst zat je ook nog in een mannenpraatgroep. Dan was je pas écht hip. En dat is nog maar een greep uit de gebeurtenissen.

Van de gevolgen plukken we nu de vruchten. Wij, de mannen van nu (en dus ook onze vaders), zijn behoorlijk de kluts kwijtgeraakt als het gaat over mannelijkheid. Over wat en hoe een man moet doen om een echte man te zijn. Om aantrekkelijk te zijn voor vrouwen en dat te blijven.

Om het allemaal nog maar eens erger te maken: door de materiële welvaart zijn vele oude rituelen en gebruiken verdwenen. Zo ook de overgang van jongen naar man. In inheemse culturen moesten we op een bepaalde leeftijd een ritueel ondergaan waardoor we ons tot de mannen van de stam mochten rekenen. We werden een paar dagen in de wildernis gedumpt om te overleven of moesten een of ander soort zware test doorstaan. Als we dit met succes volbrachten, waren we man geworden.

Niet dat je nu meteen in je lendendoekje naar het bos moet rennen om de confrontatie met een gevaarlijke beer aan te gaan. Maar het ontbreken van zo'n ritueel maakt het wel lastig voor ons om onze ware kracht te ervaren. Sport, ontgroeningen, het leger, enzovoort zijn hedendaagse manieren om hier nog enigszins vorm aan te geven. Maar ze missen de ware kracht die in de oude rituelen verborgen zit.

Het resultaat van het ontbreken van de rolmodellen, vaderfiguren en overgangsrituelen is dat velen van ons alleen lichamelijk volwassen zijn geworden. Van binnen zijn we nog steeds een jongen.

Hier hebben we last van, al helemaal bij het versieren en aantrekken van vrouwen.

overgangsritueel

Het doel van een overgangsritueel was dat je als jongen totaal aan jezelf was overgeleverd. Je kon niet meer terugvallen op de hulp van je moeder. Als je niet wilde sterven, dan had je geen keus en moest je zelf gaan overleven. Je werd er op deze manier toe gedwongen erachter te komen dat je dat ook kon. Op dat cruciale moment pakte je de volledige verantwoordelijkheid voor je leven. Het kind in je dat niet zonder moeder dacht te kunnen, werd ontnomen van zijn zekerheden en 'stierf'. Daarvoor in de plaats kwam een man.

1.2 De weg van jongen naar man

En wat nu? Nu het vaststaande pad naar mannelijkheid is verdwenen, moeten we het zelf maar uitzoeken. Dat is geen geringe opgave. Gelukkig komen er steeds meer mannen die hiermee aan de slag gaan. Pioniers op dit gebied als Ton van der Kroon en Michael Gurian hebben er boeken over geschreven (zie de literatuurlijst achter in dit boek). Zij geven workshops en verzorgen rituelen die deze overgang weer vorm moeten gaan geven.

We zullen hun boodschap hier niet kopiëren. Maar we willen je wel een soort landkaart geven waarmee je aan de slag kunt. Met het onderstaande schema krijg je een overzicht waar je nu emotioneel staat. We maken onderscheid tussen onze emotionele volwassenheid (jongen of man) en of vrouwen zich wel of niet tot ons aangetrokken voelen.

	Kan geen vrouwen aantrekken	Kan wel vrouwen aantrekken
Emotioneel een jongen	■ Ontwijkt/ontkent dat hij geen vrouwen kan aantrekken ■ Heeft weinig eigenwaarde ■ Voelt zich slachtoffer	■ Haalt eigenwaarde uit jacht op vrouwen ■ Manipulator ■ Arrogant
Emotioneel een man	■ Voelt zich minder dan andere mannen ■ Voelt diepe bedroefdheid dat hij geen vrouwen kan aantrekken	■ Haalt eigenwaarde uit jacht op zijn levensdoel ■ Voorbeeld voor andere mannen ■ Bron van gegronde mannelijke energie

Schema overgenomen en aangepast uit *On being a man* van David DeAngelo.

Met dit schema werk je altijd naar het doel: een echte man worden die aantrekkelijk is voor vrouwen. Want aan welke vrouw je het ook vraagt, ze willen allemaal een echte man. Een emotioneel volwassen man met power. Een man die initiatief neemt. Geen slapjanus en geen over de top macho. Dit geldt ook voor collega's en werkgevers. Hoe je dat precies invult, is aan jou. De een is gevoelig en kan goed inspelen op anderen, de ander is rationeel en weet zo goed het overzicht te behouden.

Eén ding hebben alle echte mannen gemeen: ze durven zichzelf te zijn. Of ze nu gevoelig of rationeel zijn, dat maakt niet uit. Dat geldt ook voor jou. Sta voor waar je in gelooft. Je bent een uniek individu met unieke talenten. Ook jij hebt de wereld iets te bieden. Die talenten in de praktijk brengen, is wat een echte man doet. Hij durft uit te komen voor wie hij is. Hij durft te doen waar hij goed in is en waar hij gelukkig van wordt. Daar haalt hij zijn eigenwaarde uit.

Om je wat handvatten te bieden op de weg naar eigenheid en man-zijn, vind je hier een paar essentiële voorwaarden op een rijtje. Dit

is wat ik belangrijk vind en uit de praktijk heb geleerd. Het zijn acht inzichten die mij hebben geholpen en nog steeds helpen:

1 *Leef je levensdoel*

Met je doel geef je vorm aan jouw talenten en kwaliteiten. En als je nog geen doel hebt: zoek het! Maak dat dan nu tot je doel. Zonder doel dobber je maar een beetje rond. Zonder doel bepalen de omstandigheden waar je heen gaat. Je hebt geen controle over je eigen richting. Een doel geeft je een vast referentiepunt in je leven. Het zet de rest in perspectief. Een doel hebben is belangrijker dan wat dan ook. Pas daar je leven op aan. Laat alles in het teken staan van je doel. Dat geeft niet alleen veel kracht en voldoening, maar is ook erg aantrekkelijk. Vrouwen kun je laten delen in je doel, maar je doel zelf is *altijd* het belangrijkste in je leven! Dat is van jou en van jou alleen. Toewerken naar je doel is de enige zekerheid die je hebt.

2 *Zoek je waarheid niet in de ogen van anderen*

Alleen jij weet wie je bent en wat je wilt. Leef voor jezelf. Doe wat jou goeddunkt. Niet wat anderen vinden dat je zou moeten doen. Dat betekent niet dat je meteen een aso moet worden (dan zit je in het schema rechtsboven). Maar stippel je eigen koers uit naar je doel en durf daarvoor te gaan staan.

3 *Neem risico's*

Je komt nergens door te blijven doen wat je altijd al doet. Probeer nieuwe dingen uit. Doe eens iets wat je normaal nooit zou doen (bijvoorbeeld de oefeningen in dit boek ...). En ga hier volwassen mee om. Leg de lat dus niet meteen te hoog. Oftewel: vraag het meisje van de bakker nu eindelijk eens mee voor een kopje koffie, maar probeer niet meteen het voltallige Zweedse bikiniteam te versieren! (Alhoewel, als je dáár de kans voor krijgt, is dat het risico eigenlijk wel waard. In elk geval, je snapt het idee.)

4 *Wees standvastig maar mild op je weg*

Laat je niet door een mislukking uit het veld slaan. Maar accepteer ook dat je geen superman bent. Ken jezelf en accepteer dat. Tegenslagen krijg je. Daar doe je niks aan. Fouten zul je maken. Die horen erbij. Gewoon volhouden. Karate leer je ook niet in een dag.

5 *Gebruik de kracht van het nu*

In het verleden en in de toekomst kun je niet handelen. Dat kan alleen nu. Jaren balen van je fouten helpt je niet veel verder. Fantaseren over handelen in de toekomst levert je alleen een droom op. Het *nu* is waar je echt vooruitgang en succes boekt.

DeAngelo zegt in een van zijn seminars: 'Voordat je de grootste angst overwint om iemand spontaan aan te spreken, moet je het zo'n twintig keer gedaan hebben. Het goede nieuws is dat je dit wel in één avond voor elkaar kunt hebben!'

6 *Wees integer naar jezelf en naar anderen*

Dan dwing je respect af. Je leert van alle situaties en mensen weten wat ze aan je hebben. Dat wordt gewaardeerd en geeft je body. Dat lijkt makkelijk, maar integer zijn naar jezelf is lastig. Je zult moeten investeren voor je er wat voor terugkrijgt. Als je je grenzen gaat aangeven, zullen sommige relaties misschien niet meer werken of veranderen. Maar daar krijg je wel je kracht door terug. En je zult andere mensen in je leven aantrekken die beter passen bij jou en je doel.

7 *Je trekt aan wat je uitstraalt* (tip: google 'law of attraction')

Straal je positiviteit uit dan krijg je positiviteit terug. Straal je negativiteit uit dan krijg je dat ook terug. Maak dus keuzes in je leven. Als je zelf de weg van positiviteit en plezier inslaat, trek je ook positieve en leuke mensen en situaties aan. Dit heb je zelf in de hand. Mooier dan dat kan het eigenlijk niet!

8 *En het allerbelangrijkste: maak plezier*

De weg naar man-zijn is leuk en versieren is dat al helemaal. Humor en lol zijn onmisbare reisgenoten, zowel voor wat betreft je overwinningen als voor je nederlagen. Ik spreek hier uit ervaring. Zelfs over ‘oeps, dat was niet zo handig’ momenten lig ik met vrienden nog regelmatig in een deuk. Ga dus speels met de stof om. Til er niet te zwaar aan. Lach om jezelf als je er eens naast kleunt en ga niet naast je schoenen lopen als iets lukt. ‘Met een knipoog’ is de sleutel en levert je het meeste plezier op!

Deze acht principes gelden dus ook wat dit boek betreft: durf te kiezen. Durf datgene te doen wat *jij* fantastisch vindt. Leef vanuit je hart. Dat is het meest aantrekkelijke wat er is. We hebben veel met vrouwen over dit onderwerp gesproken en stuk voor stuk geven ze het aan: ‘We willen een man met een passie in zijn leven. Een man die ergens voor gaat. Die het heft in eigen hand neemt. Een man die durft te staan voor waar hij in gelooft.’

Wat dat is? Daar kom je maar op één manier achter: uitproberen. Leven. Jezelf leren kennen. Risico’s nemen. Beperkende patronen doorbreken. Dat is waar persoonlijke groei en aantrekkelijk worden over gaan: ervaring opdoen, wijs worden.

Dat doel kent vele wegen. Het loont om dit niet allemaal alleen te doen. Als je het lastig vindt, zoek dan een goede maat die ook die kant op wil. Als je een schop ergens onder nodig hebt, neem je een coach in de arm. Of val je oude en wijze buurman ermee lastig. Net wat voor jou de manier is. Desnoods sluit je je tien jaar op in een grot in Nepal (koud, nat en geen aanrader). Hoe je het aanpakt, is jouw weg.

oefening



De opa, de hut in het bos en de schommelstoel

Dit is een oefening om je doel te verhelderen. Zoek een rustige plek waar je een tijdje ongestoord kunt zitten. Je hebt nodig: een relaxte stoel, pen en papier. In het eerste deel van de oefening doe je een visualisatie en in het tweede deel schrijf je wat op. Lees eerst onderstaande tekst helemaal door.

Tijd voor een gedachte-experiment. Doe je ogen dicht en stel je eens voor dat je zelf opa bent. Je bent ergens rond de tachtig. Je hebt je leven inmiddels geleefd en je hebt voor je oude dag een hutje gekocht in een mooi bos. Op de veranda staat je oude schommelstoel. Dat is waar je de meeste tijd doorbrengt.

Je zit lekker in je schommelstoel een beetje heen en weer te schommelen. Je geniet van de zon, de eekhoorntjes, de wind door de bomen en de frisse boslucht. Misschien lurk je aan je pijp of ben je wat figuurtjes uit hout aan het snijden. En terwijl je daar zo zit, doe je wat alle opa's graag doen: mijmeren. Mijmeren over je leven.

Heb je het beeld? We vragen je je goed in te leven en jezelf de volgende vraag te stellen: waarover mijmer ik als ik op mijn tachtigste in mijn schommelstoel zit? Mijmer je over de dingen

die je hebt bereikt? De lol die je hebt beleefd? De risico's die hebt genomen? De avonturen die je hebt beleefd met je vrienden? Glimlachen die je op gezichten hebt getoverd? Vrouwen die je versierd hebt? Banen die je hebt gekregen? Of mijmer je over de dingen die je eigenlijk had willen doen, maar waarvoor je nooit het lef hebt gehad?



Heb je dat duidelijk? Stel je dan nu eens voor dat je weer in je schommelstoel zit en verhalen wilt vertellen aan je kleinzoon of kleindochter. Verhalen die ze keer op keer willen horen: 'En toen kwam opa in de supermarkt het mooiste meisje tegen dat hij ooit had gezien. Ze stond bij de groente, opa weet het nog goed. Opa durfde haar natuurlijk niet aan te spreken. Maar toen kreeg opa een ingeving. Opa dacht: op die manier krijg ik nooit een vriendin, ik ben het zat, ik ga het gewoon proberen! Opa trok de stoute schoenen aan en met het hart in de keel stapte hij op haar af. Opa was natuurlijk supernerveus en stamelde en hakte of het meisje met hem koffie wilde gaan drinken. Het meisje zei, tot opa's grote verbazing, meteen: nou, dat wil ik wel. Dat meisje was natuurlijk ... niet oma. Want opa kreeg toen de smaak echt goed te pakken en heeft eerst heel wat ... ' Afijn, vul de rest zelf maar in.

Met deze oefening kun je lastige beslissingen verhelderen. Gebruik hem als je op belangrijke kruispunten in je leven staat. Ga ik links of rechts? Wat levert me nu iets op en wat levert me veel op in de toekomst? Hoe zou ik hierop terugkijken als ik tachtig ben? Op welke keuze zou ik trots zijn? Van welke krijg ik spijt? Wat heeft de potentie een gloriemoment te worden en wat een dieptepunt? Wat wil ik aan mijn kleinkinderen kunnen vertellen? Houd dat aan als leidraad voor wat je gaat doen in het *nu*.

Pak dan nu pen en papier en schrijf eens drie dingen op die je nou altijd al graag wilde doen maar toch nooit doet. Een motor kopen. Gaan diepzeeduiken. Een tango kunnen dansen. Spaans leren. Een rally Amsterdam-Dakar rijden in een lelijke eend, je eigen bedrijf beginnen, leraar maatschappijleer worden. Whatever.

Klaar? Kijk dan per ding wat je tegenhoudt om het te realiseren. Ook al weet je dat het een stomme reden is, gewoon opschrijven. Yes? Vaak zijn er namelijk redenen genoeg om iets niet te doen. Bijvoorbeeld: je hebt nu een vaste baan. Je moeder zou het afkeuren. Of je moet van jezelf geld sparen voor je pensioen. Maar als je toch eens ... Als je toch eens ... Die gedachte houdt je op precies dezelfde plek als waar je nu bent. Kijk per reden eens of die nu echt zo terecht is. En zo niet ...

Leven doe je vanuit je hart. Als je iets echt wilt, dan kan dat. Niet dat je meteen je hele leven moet omgooien. Als je doel 'duiken op Hawaiï' is, hoeft je niet meteen je hele inboedel op eBay te zetten en morgen te vertrekken. Maar je kunt wel alvast beginnen met sparen. Als je doel motorracen is, jat geen Ducati voor een wilde joyrit. Maar begin wel met les nemen. Jaag je dromen na, maar doe dit op een verstandige en volwassen manier!

Gebruik de opa-blokhut-oefening dus als je op zo'n kruispunt in je leven staat. Is je doel niet meteen realiseerbaar, begin dan met de eerste stap. Ook daar kun je al van genieten. Doe waar je hart vol van raakt. Dat is eigenlijk alles wat we willen zeggen. Alleen al besluiten om dat wat je wilt na te gaan streven, zal je blij en gelukkig maken. Zelfs al bereik je het nooit. Dat is wat een echte man onderscheidt. En wat hem heel erg aantrekkelijk maakt. En dat is mooi meegenomen.

1.3 De vrouw en de mannen

Een heikel onderwerp. De vrouw. Volgens Einstein het enige in het universum dat wel nooit helemaal begrepen zal worden. Daar zullen we dan ook geen poging toe wagen. Waar we het wel over willen hebben, is hoe vrouwen nu kijken naar mannen. Want ook vrouwen weten niet meer precies wat ze willen in een man.

Ga nog eens terug naar het schema aan het begin van dit hoofdstuk. Zoals is uitgelegd in 'Wat je nog moet weten' is dit schema vrij zwart-wit. Dat is om de kern helder te maken, de nuances moet je verder zelf invullen.

In de eerste categorie vallen mannen die geen vrouwen kunnen aantrekken. Ze zijn onzeker en hebben geen richting in hun leven. Ze richten zich daarom maar naar wat de vrouw van hen wil. Passen zich aan aan haar wensen. Ze proberen de vrouw de leiding te laten nemen. 'Zeg het maar schatje, wat jij leuk vindt, vind ik ook leuk.' Erg onaantrekkelijk.

De andere categorie zijn de foute kerels. De players. Ze kunnen wel vrouwen aantrekken, maar ook zij hebben in hun leven nog geen bevredigend doel gevonden. Daardoor ervaren ze een grote leegte. Die proberen ze vervolgens te vullen met de jacht op vrouwen. Het probleem is dat het doel is bereikt, als een vrouw eenmaal gevangen is. De player zal daarom steeds opnieuw op jacht moeten. Een avontuur met een player is dus nooit een lang leven beschoren.

Waarom gaat een vrouw dan in godsnaam in zee met zo'n gast, zul je je vaak hebben afgevraagd. In tegenstelling tot het watje is de player onberekenbaar en avontuurlijk en daarmee dus spannend. De vrouw weet nooit wat hij gaat doen. En haar hoop is altijd: misschien ben ik die ene speciale waar hij zich wel voor opent? Helaas.

De vrouw zit dus met een groot dilemma. Aan de ene kant kan ze gaan voor een zeer betrouwbare man die ook een beetje saai en

futloos is. Aan de andere kant wacht de zeer spannende en onvoorspelbare maar ook onbetrouwbare en manipulerende man. Van beiden wordt ze niet gelukkig. Wat te doen?

Vraag dit aan vrouwen in je omgeving en ze zullen het vrijwel allemaal in meer of mindere mate herkennen. Meestal wisselen ze een beetje tussen beide extremen. Ze worden een paar keer gekwetst door de player. Dan nemen ze voor de rust een mak lammetje. Ze blijven een tijdje bij hem ... tot het gaat vervelen. Als ze dan een spannende player tegen het lijf lopen, gaan ze of vreemd of dumpen het lammetje en gaan weer avonturen beleven.

Hier ligt dus jouw kans. Als jij de man bent die zowel emotioneel volwassen is, als je de technieken beheerst, zit je gebakken. Je vindt jezelf dan terug rechtsonder in het schema. Als je daar zit, ben je betrouwbaar én spannend. Je kunt zorgzaam zijn, maar nooit een watje. Je laat niet meer over je lopen, omdat je precies weet wat je wilt. Je ontleent je eigenwaarde niet meer aan je effect op vrouwen.

Als je dat begint te bereiken, zul je merken dat je dat ook van de vrouwen om je heen gaat vragen. Je zult je niet snel meer aangetrokken voelen tot een vrouw die zelf nog onvolwassen is en haar eigenwaarde aan jou wil ontleen.

Aan de andere kant zullen vrouwen die wel volwassen zijn je gaan opmerken: hé, die is anders, eindelijk! Dat ben je zeldzaam en zullen ze zelfs op jou afkomen. Ik zal niet kinderachtig doen: dat bereiken vergt heel wat werk. Maar je investeringen zullen zich ruimschoots terugbetalen!

1.4 Gelijkheid versus gelijkwaardigheid

In het stukje geschiedenis aan het begin van dit hoofdstuk hebben we al aangegeven dat de vrouwen in de jaren zestig in opstand kwamen. De emancipatie heeft de man-vrouwverhoudingen behoorlijk

op zijn kop gezet. De oude omgangsvormen zijn overboord gezet en nu moeten we zoeken naar nieuwe manieren.

Gelijkheid en gelijkwaardigheid zijn op één hoop gegooid. Dat is lastig, want mannen en vrouwen zijn absoluut gelijkwaardig, maar zeker niet gelijk. Een man is vaak fysiek sterker. Een vrouw vaak weer beter in taal. Zo zijn er bergen verschillen. Is dat erg? Nee, natuurlijk niet. Waarom zouden we precies gelijk moeten zijn? Saai en nergens voor nodig. Wees dus niet bang om dingen op de mannenmanier te doen. Daar is niks mis mee. Als je samen genoeg overeenkomsten hebt, zijn die verschillen juist heel aantrekkelijk!

Veel man-vrouwverschillen vinden hun oorsprong in onze hersenen. De laatste vijftigduizend jaar zijn onze hersenen nauwelijks veranderd. Ze zijn nog steeds afgestemd op de vaardigheden die toen relevant waren: voor mannen de jacht en voor vrouwen het verzorgen van de kinderen.

Mannen beslopen het wild. Communiqueerden voornamelijk met gebaren om het wild niet weg te jagen. Praten was uit den boze. Tijdens de jacht werd veel adrenaline opgebouwd. Rond het kampvuur die avond werd dan ook luid gezongen en beukten ze elkaar op de schouders. Mannen uitten hun emotie krachtig en met pieken.

Terwijl de mannen aan het jagen waren, verzamelden de vrouwen. Tijdens het plukken van bessen en het bereiden van de wilde zwijnen was er weinig gevaar. Tijd genoeg om te praten over hoe het met iedereen ging, wat er gaande was in het dorp en wie het met wie deed. Vrouwen uitten hun energie door te delen en verzorgen. Veel zachter dan de mannen van de stam.

Die verschillen zie je ook nu nog steeds terug. Mannen laten elkaar de boor, computer of racefiets zien en hebben het over functionele dingen. Er wordt weinig gepraat. De boor wordt een

keer uitgeprobeerd en zijn kracht bewonderd. De racefiets wordt opgetild om te laten zien hoe licht hij is. Dat bindt mannen. De vrouwen zitten met een kopje koffie of een glas wijn en bepraten ... ehm ... vrijwel alles.

Wij mannen verbazen ons erover waar vrouwen het allemaal over hebben. En de vrouw denkt dat de man niet kan praten over zijn emoties, omdat hij het alleen over de nieuwe boormachine kan hebben en dan blijft het stil. En dat terwijl de man echt wel iets gedeeld heeft.

Hoe kunnen we daar dan mee omgaan? Door dit verschil te erkennen en te respecteren. Als een vrouw het leuk vindt om het broodtrommeltje voor haar man klaar te maken en als die man het dan leuk vindt om haar te beschermen door aan de buitenkant van de stoep te gaan lopen, so what? Het gaat om de vrije keuze.

Als er balans is in wat je elkaar geeft, dan maakt het niet uit hoe dat tot uitdrukking komt. Onttrek je dus aan de gelijkheid en ga voor gelijkwaardigheid. Mannen doen nu eenmaal graag andere dingen om hun liefde duidelijk te maken dan vrouwen. Dat is prima. Het gaat om de intentie, niet om de uiting daarvan. Je hoeft elkaars werelden niet per se helemaal te snappen.

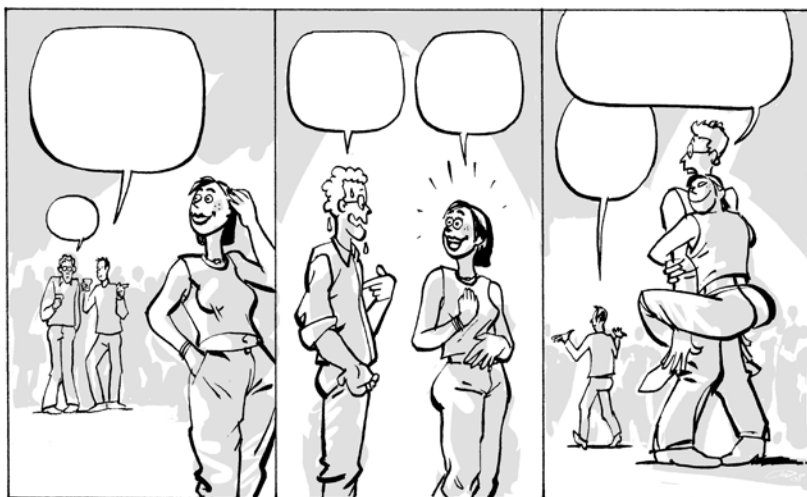
Dat betekent ook dat je niet alles van je leven kunt delen met vrouwen. Ooit je vriendin wel eens meegenomen naar een avondje voetbal kijken met je vrienden? De sfeer is dan gewoon ... eh ... anders. Je zult minder snel roepen dat je een gigantisch lekker w#f hebt gezien die je wel een keertje ... enzovoort.

Daarnaast zegt je vriendin ook wel dingen tegen haar vriendinnen die jij niet wilt horen. Accepteer dat en houd een stuk van je leven gewoon lekker voor jezelf. Er zijn mannen- en vrouwen-domeinen. Verwacht van elkaar ook niet dat je dat stuk van elkaar begrijpt. Accepteer én respecteer dat je verschillend bent. Dat scheelt een hoop getouwtrek en onbegrip.

1.5 Samenvatting

- Je hebt zicht gekregen op waar je staat als man.
- Je hebt richtlijnen gekregen om met je mannelijkheid aan de slag te gaan en je innerlijke kracht naar buiten te brengen.
- Je weet hoe je de technieken in dit boek kunt gaan gebruiken.
- Je hebt een klepel horen luiden over de vrouw en haar keuzes voor mannen.
- Je hebt een idee gekregen hoe je met man-vrouw-verschillen omgaat.

2 Bodylanguage



Voor bodylanguage-doven wordt deze strip ondertiteld op pag. 221 van teletekst.

Minimaal twee derde van je communicatie is non-verbaal. Het is daarom van groot belang dat je weet wat en ook hoe je met je lichaam kunt communiceren. We gaan in dit hoofdstuk de basis van de bodylanguage behandelen. In de hoofdstukken *De binnenkomst*, *Aanspreken*, *Het gesprek* en *Afsluiten* zullen we sommige aspecten nog extra aanstippen. Bodylanguage is een erg uitgebreid onderwerp, dus als je er nog meer over wilt weten, kijk dan bij de leestips achter in het boek.

Letterlijk vertaald is bodylanguage de taal die je met je lichaam spreekt. Dit doe je met je hele lijf. Met je ledematen, met je gezichtsuitdrukking, oogcontact, je stem, je lichaamshouding in het algemeen, de manier waarop je loopt, de snelheid waarmee je met je ogen knippert, kledingstijl, sieraden, haardracht en nog veel en veel meer.

Vrijwel elke menselijke emotie kun je aflezen door te kijken naar lichaamstaal. Iemand die in een deuk ligt van het lachen, doet dit niet alleen met zijn stem. Hij schokt, zijn schouders gaan naar achteren, armen slaan tegen de dijen of vliegen alle kanten op, benen zijn vaak wijd of aan het zwabberen (of zakken zelfs helemaal door), soms klappt het lichaam zelfs dubbel, de stem is hoog, het volume is hard. Enzovoort. En dit is slechts een kleine greep. Ook zonder ‘hahaha’ zal volstrekt duidelijk zijn dat iemand schaterlacht.

Door te kijken naar bodylanguage kunnen mensen dus snel inschatten wat iemands gedachten en emoties zouden kunnen zijn. Dat is belangrijk om te weten, want de emotie kleurt wat je zegt en wat je doet. Als persoon A bijvoorbeeld zegt ‘Ik vind je een lul, Willem!’ kan dat betekenen dat iemand hem juist een toffe peer vindt (corpsballentaal), maar ook dat iemand hem echt een enorme ... ehm ... lul vindt. Zo extreem kan dat verschil zijn.

Buiten dat je aan bodylanguage dus (heel) veel ziet én hoort, kun je er ook veel mee doen. Je kunt er iemand mee aantrekken of juist mee afstoten. Een saai onderwerp maak je er zeer vermakelijk mee, maar een vermakelijk onderwerp ook verschrikkelijk saai. Een foute opmerking kun je ondeugend maken, en een matige belediging kan zelfs speels worden en in je voordeel werken.

Voordat je nu de meest vage wartaal gaat lopen uitkramen: er zit natuurlijk wel een grens aan. Ook al is je bodylanguage in orde, een belediging van tien minuten lang waarbij je iemand zelf, zijn leven, zijn vrienden, zijn hond en cavia, zijn moeder en overleden opa voor alles uitmaakt wat je kunt verzinnen en hem alle bekende ziektes toewenst ... je snapt ‘m denk ik? Bodylanguage is krachtig, maar geen tovermiddel. (Mocht je dat verschil trouwens niet snappen, dan moet je misschien toch eens overwegen je terug te trekken op een onbewoond eiland, met alleen dove palmbomen, blinde kokosnoten en tachtig agressieve vegetarische kannibalen met smetvrees ...)

2.1 Houding

Met je houding kun je goed laten zien uit wat voor hout je bent gesneden. Aan de hand van de plaatjes die hieronder staan, krijg je een globale indruk van de manieren waarop je je lichaamshouding kunt inzetten. Let erop dat dit slechts een paar voorbeelden zijn. Per cultuur, maatschappelijke klasse, subcultuur (bal, alto, sporter, monnik, enzovoort) zijn er ook weer verschillen.



over de top



te ingetogen



stevig en relaxed

Ga dus vooral op een mooie zomerdag op een terras zitten of in een druk winkelcentrum staan en observeer. Zie wat iemands houding is en hoe anderen erop reageren. Oefen met vrienden. Oefen in het wild. Loop over straat met verschillende houdingen en kijk of mensen voor je aan de kant gaan of juist dwars door je heen proberen te lopen. Ga bij een toonbank staan en kijk welke houding positieve, neutrale of juist leuke reacties oproept.

2.2 Stem

Buiten je houding is ook je stem en het tempo van spreken erg belangrijk. Mensen hebben vaak de neiging, vooral als ze zenuwachtig zijn, om heel erg snel te praten. Op de eerste plaats ben je minder goed te verstaan, zeker in een lawaaierige omgeving.

Daarnaast duurt je verhaal meteen een stuk korter!

Als je langzaam praat, dan kom je rustiger over. Als je heel hoog en snel praat, zal ze dit doorvertalen naar de slaapkamer ... Praat dus zoals je over wilt komen: rustig, diep, krachtig en veelzijdig. Hoe lager je stem des te dominanter kom je over.

In plaats van praten, kun je ook je mond houden. We hebben het over de pauze. Pauzes in je verhaal verhogen spanning. Ook hier geldt weer: overdrijven die hap. Een pauze tussen twee zinnen mag best tussen de twee en vijf seconden duren. Niet bij iedere zin natuurlijk, maar wel bij zinnen die als cliffhanger gelden.

De bas mag best flink zijn. Een leider met de stem van Calimero wordt niet serieus genomen. Wissel in volume en toonhoogte. Praat als man voornamelijk met lekker veel bas. Als je langzamer praat, gebeurt dat vanzelf al een beetje. Een vuistregel is dat je de klanken in je onderbuik moet voelen trillen. Ga eens op een stoel zitten en maak maar wat verschillende klanken. Ga net zo lang door tot je ze voelt trillen tussen je navel en scrotum. Kijk voor de grap maar eens wat dit met je doet. Je zult merken dat je er rustiger van wordt.

Zorg er ook voor dat je stem niet monotoon is. Alles wat lang hetzelfde blijft, wordt voorspelbaar en dus minder spannend. Varieer dus met je toonhoogte, spreesnelheid en timbre. Als je goede voorbeelden van variatie zoekt, luister dan eens naar een professionele verhalenverteller. Voor de mannelijke touch kijk je naar films over



grote leiders als *Gladiator*, *300* of *StarTrek: The Next Generation*. Of let eens op het verschil tussen Luke Skywalker en Darth Vader in *Star Wars: Return of the Jedi*.

2.3 Mimiek

Met je mimiek geef je met je gezicht je gevoelens en emoties aan. Je kunt hiermee je gesprekken veel kracht bijzetten. Als je overdreven of contrasterende mimiek gebruikt, is dat bijna altijd grappig. Comedyseries zijn daarom een goed voorbeeld van hoe je je mimiek kunt gebruiken.

Kijk dus naar *Friends*, *Dharma & Greg* of andere Amerikaanse sitcoms. Imiteer het. Kijk én voel waarom het grappig is. Oefen voor de spiegel. Of ga met wat vrienden zitten en probeer uitdrukkingen uit. Kijk wanneer een uitdrukking grappig is en wanneer 'gewoon'.

2.4 Bodylanguage en je eigen emotie

Behalve dat bodylanguage invloed heeft op hoe anderen jou zien, heeft het ook invloed op hoe je jezelf ervaart. Dat lees je goed. Je emoties beïnvloeden je lichaam, maar je lichaam beïnvloedt ook je emoties. Er zijn zelfs theorieën dat je eerst de reactie van je lichaam ervaart en dan pas iets voelt en een emotie ervaart. ‘Aha, ik merk kippenvel. Ik vind wat ik hoor blijkbaar eng of het raakt me.’

Dat betekent dus ook dat je met je lichaamstaal je gevoelens en je stemming kunt beïnvloeden. Maak maar eens een enorme glimlach en houd die even vast. Dikke kans dat je in de lach schiet of je in elk geval vrolijker gaat voelen. Als je dus je schouders recht houdt en stevig op beide voeten gaat staan, ga je je ook zelfverzekerder voelen. Het mes snijdt aan twee kanten.

Daarom is het ook belangrijk, zeker in het begin, niet te voorzichtig te zijn met je bodylanguage. Experimenteer er dus lekker op los en zie wat het je oplevert! Ook direct voor jezelf.

2.5 Afstand

Naast je houding kun je ook met de afstand tussen jou en de ander spelen. Iedereen heeft een voorkeursafstand of persoonlijke ruimte om zich heen. Voor sommigen is dat een halve meter, voor anderen weer meer of juist minder. Dat verschilt per persoon en dat kun je alleen voelen of zien.

Kijk in gesprekken dus maar eens of iemand zich prettig voelt bij de afstand die je inneemt. Als je te dichtbij komt, zal de ander vanzelf een stap achteruit zetten. Als jij dan *ook* een stap achteruit zet, dan laat je haar zien dat je haar behoefte aan meer ruimte respecteert. Dikke kans dat ze zich veiliger voelt en uit zichzelf weer

dichterbij komt. Kijk ook wat jij zelf prettig vindt. Daarmee leer je grenzen aanvoelen en aangeven. En dat is enorm aantrekkelijk!

Nu is niet alleen afstand belangrijk maar ook je gerichtheid. Als je frontaal voor iemand gaat staan, is de meest makkelijke vluchtweg afgesloten. Als je naast iemand gaat staan, dan is dit veel minder bedreigend.

In het begin van het gesprek zorg je dus dat je redelijkerwijs naast iemand staat of maximaal op een hoek van negentig graden (dit wordt de veilige hoek genoemd). Als het gesprek goed loopt, probeer dan de hoek te verkleinen. Je zult wel telkens moeten blijven invoelen of het voor de ander nog prettig is. In het hoofdstuk *Aanspreken* gaan we hier nog dieper op in.

Als je iemands persoonlijke afstand door hebt, kun je ook daar mee spelen. Als het gesprek erg goed loopt en je merkt dat ze zich tot je aangetrokken voelt, ga je een heel klein beetje naar achteren. Net zoals wanneer je het touwtje net buiten bereik van de kat houdt. Ze zal naar je toe komen. Ook kun je na een tijdje dichterbij gaan staan en kijken of ze dat nu wel toelaat. Zo ja, dan vertrouwt ze je meer. Uitproberen dus :-).

oefening



Deze oefening doe je met een vriend of vriendin. Begin op een paar meter afstand en loop heel (heel!) langzaam naar elkaar toe. Blijf observeren wat je voelt. Voelt het nog prettig? Of komt het te dichtbij? Stop op een afstand die voor beiden nog fijn voelt. Neem hier rustig de tijd voor.

Probeer dan eens een stapje dichterbij te gaan staan. Kijk wat dat met je doet. Probeer dit ook met een stapje verder weg. Heb het erover met je partner. Kijk wat voor gevoel de verschillende afstanden je geven. Speel ook met verschillende lichaamshoudingen. Heeft dit invloed op de afstand? Dit aanvoelen moet je trainen.

Een aantal man-vrouwverschillen

- De hersenen van vrouwen zijn beter afgestemd op het snel inschatten van non-verbaal gedrag dan die van mannen. Bovendien hebben vrouwen een breder perifeer gezichtsveld en hebben mannen een tunnelvisie. Dat betekent dat vrouwen meer om zich heen zien en mannen juist verder weg.
 - Mannen staan graag schuin naast elkaar zodat ze beiden de ruimte in kunnen kijken. Vrouwen houden er juist van om oog-contact te houden en staan graag meer tegenover elkaar.
 - Mannen zijn gewend meer lichaamsafstand in te nemen in een ruimte waar meerdere mensen zijn. Wijdbeens zitten ze op een stoel. Vrouwen houden hun benen bij elkaar en nemen daardoor minder ruimte in. Dat wil dus niet zeggen dat zij een seintje geeft dat je dichterbij kunt komen.
-

2.6 Samenvatting

- Je weet wat bodylanguage is.
 - Je kent de verschillende aspecten van bodylanguage.
 - Je weet globaal hoe je bodylanguage inzet om aantrekkelijker te worden.
 - Je snapt wat persoonlijke afstand is.
 - Je kunt met persoonlijke afstand aanvoelen hoe iemand zich ten opzichte van jou verhoudt en je weet hoe je dit kunt beïnvloeden.
 - Je beseft dat mannen en vrouwen verschillen hebben wat lichaamstaal betreft. Ook ken je een aantal van de verschillen.
-

3 Voor het stappen



Voordat je überhaupt naar de stad, een feestje of receptie gaat, moet je je voorbereiden. Wat komt daar zoal bij kijken? Want je kunt niet in je verwassen oude shirt, je afgetrapte kisten, ongeschoren kin en zwaar ruikend naar wiet een goede indruk maken. (Mits je punker bent natuurlijk, maar die kunnen weer niet in het driedelig Van Gils van hun werk door naar het kraakpand. Maar je snapt het idee.)

Verder is het belangrijk dat je in de stemming komt. Als je hoofd vol zit met order 534 en de planning van volgende week die nog niet rond is, kom je niet in 'de zone'. Of als je voor je gaat stappen *Gone with the wind* hebt gekeken en je ogen zijn nog rooddoorlopen ... ben je ook niet handig bezig (voor de duidelijkheid).

3.1 Uiterlijk

Je zult er dus eerst voor moeten zorgen dat je er goed uitziet. Nu is het zo dat er goed uitzien natuurlijk erg afhangt van je smaak en

tot welke scene je behoort. Een kraker trekt geen mooi D&G-overhemd aan naar een sloopfeest. Een corpsbal komt niet in zijn baggy broek met oversized Wu-Tang Clan T-shirt en een dikke gouden ketting om zijn nek op een dispuutsavond. Er zijn wel een aantal basisregels die je als leidraad kunt gebruiken.

Vrouwen vinden een verzorgde man prettig. Het toont dat je respect hebt voor jezelf en voor anderen. Vrouwen kunnen echt afknappen als een man daar steekjes laat vallen. Ze vinden het zelfs onprettig. Daarbij zal het ze zeker ook door het hoofd schieten dat ze zich later met zo iemand niet op een feestje/verjaardag durven te vertonen. Verzorgd betekent over het algemeen:

- Je bent gewassen en fris. (alles dus: oksels, je handen, je oren, je jongeheer, enzovoort)
- Je baard is onderhouden. (geschoren of getrimd)
- Je neus- en oorhaar is weggehaald. (daar zijn speciale trimmers voor)
- Je nekhaar is met je scheermes keurig verwijderd.
- Je tanden zijn gepoetst.
- Als je mondwater nodig hebt, gebruik het.
- Je nagels zijn geknipt.
- Je hebt deo op en eventueel een aftershave of luchtje. (alhoewel dat laatste het toefje op de taart is, het ontbreken daarvan is geen halszaak. Het is echter wel aangetoond dat bijvoorbeeld tijdens een sollicitatiegesprek met een vrouw een eigentijds luchtje een positief effect op de uitkomst heeft)
- Je kleren zijn schoon en fris.
- Je schoenen zien er goed uit. (vraag me niet waarom, maar vrouwen hebben een zwak voor schoenen. Het zijn dus geen Mephisto's van tien jaar geleden en ze zijn ook niet zo afgetrapt en oud dat je er eigenlijk niet eens meer mee kunt voetballen)

Dat is de basis wat verzorging betreft. Natuurlijk pas je je kleding aan je smaak aan, maar ook aan de situatie. Voor een receptie kleed je je netter dan voor een avondje stappen. Als je zelf moeite hebt met stylen (we zijn mannen tenslotte), neem je een vriendin mee de stad in en vraag je haar om advies. Of je vraagt een meisje in de winkel om je te helpen (die vinden dat prachtig!). Zorg in elk geval dat je schoenen en riem van dezelfde kleur zijn. (Vraag me ook hier niet waarom, maar vrouwen vinden dat belangrijk.) Een spijkerbroek uit een enigszins hippe winkel en een T-shirtje of mooi overhemd doen al een boel.



Een versiergoeroe (een beetje een doorgeslagen mafkees overigens, maar het gaat om het punt) hing grote klokken om zijn nek, zette pluche hoge hoeden en houten duikbrillen op. Meisjes kwamen massaal op hem af om daar commentaar op te leveren. Nu was hij iemand die zo gefocust was op scoren dat hij (letterlijk) in een depressie belandde en soms zelfs moest worden opgenomen als het een keer niet lukte! (Om meer over hem te weten te komen, lees *Het spel* van Neil Strauss). Gebruik accessoires dus alleen omdat jij ze zelf mooi vindt, niet puur instrumenteel om te scoren. Als het beeld dat je uitdraagt niet klopt met wie je bent, word je er, zeker op de lange termijn, niet veel aantrekkelijker op.

Of gebruik accessoires om je image te versterken. Laat de handtas van je moeder in de kast graag, maar een leuke ketting of armband uit het mannenschap van de H&M doet wonderen. Je kunt zelfs wat extremere items gebruiken om aandacht te trekken. Het mooie daarvan is dat je iemand dan ook een leuke reden geeft om jou aan te spreken! Iemand kan jou zo makkelijker benaderen. Bijvoorbeeld door er een vraag over te stellen of er een compliment over te maken. Dat is ook een van de redenen dat meisjes zich zo uitdossen (ahaaa ...).

Verzorging en aandacht die je besteedt aan jezelf, geven iemand dus ook een beeld over hoe respectvol je bent naar anderen. Dat is dan helder.

Dan gaan we het nu over een ander belangrijk onderwerp hebben met stappen: drank.

3.2 Drank

Veel mensen zijn gewend om in te drinken voor ze de stad in gaan. Veel mensen hebben ook het idee in hun hoofd gehaald dat ze toch echt een paar biertjes nodig hebben, voordat ze iemand aan durven spreken. Wij raden het af. Een biertje voor de gezelligheid kan geen kwaad natuurlijk. Maar als je denkt dat je ervan afhankelijk bent om iemand aan te kunnen spreken, kun je het beter laten.

Waarom? Neem het volgende voorbeeld: stel, je staat in de supermarkt en je ziet een leuk iemand. Dan moet je als een speer een tray bier kopen, naar buiten rennen, er twee achterover slaan, vijf minuten wachten, weer naar binnen gaan, hopen dat ze er nog is en dan die 'spontane' zin eruit flappen. Dat werkt niet.

Dus: als je een kei bent geworden in versieren, dan kun je best af en toe een drankje nuttigen. Maar zeker als je nog aan het oefenen



Je zult mij niet (vaak ;-)) aangeschoten tegenkomen in de stad. Ik ben het liefst fit, scherp en bij kennis. Alleen al omdat ik het erg gemakkelijk vind om naar zatte gasten te kijken die meisjes proberen te versieren. Die meisjes zie je dan hulpeloos naar hun vriendinnen kijken terwijl die gasten vaak denken dat ze de nieuwe Brad Pitt zijn. Soms gebruik ik die vertoningen zelfs weer als onderwerp om een gesprek met zo'n meisje aan te knopen. Thanks guys :-)!

bent, raden we drank ten zeerste af. Het gaat namelijk ook ten koste van je scherpste. En dat maakt je leerweg een stuk langer.

Als je matig omspringt met drank, laat je daarnaast zien dat je controle hebt. Dat je niet meedoet met de massa. Dat is erg aantrekkelijk. Vrouwen knappen enorm af op aangeschoten of dronken kerels. Over het algemeen komt er namelijk weinig zinnigs meer uit. Ook voelen ze door hun beneveling de persoonlijke afstand van de vrouw niet meer aan. Als het meezit, brallen ze dan onzin en slaan een ongewenste arm om haar heen. Als het tegenzit, moet de uitsmijter eraan te pas komen.

3.3 In de stemming komen

Als je inmiddels inziet hoe briljant al onze adviezen zijn (aan zelfkennis geen gebrek hier, maar dat merkte je al), dan moet je het

de komende tijd dus zonder drank gaan doen. Dat zal erg wennen zijn. Want hoe kom je dan in de goede stemming? In het begin is dit lastig. Dat wordt vanzelf makkelijker, zeker als je de voordelen gaat ervaren. Maar de eerste paar keer is het ff omschakelen. Daar zul je jezelf overheen moeten zetten. Om dat wat makkelijker te maken, geef ik je hier wat tips:

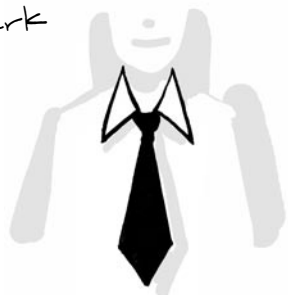
Het verzorgen van jezelf werkt positief. We hebben hierboven besproken wat je allemaal kunt doen om er goed uit te zien. Daarmee bezig zijn, brengt je ook al in een bepaalde stemming. Meisjes doen dit uren achtereen en het is voor hen een zeer belangrijk en onmisbaar deel van de avond. Pas op en kijk uit: ik bedoel niet dat je moet gaan lopen tutten voor de spiegel! Wat wel kan: trek na het eten alvast je outfit aan zodat je de uitgaanssfeer al een beetje te pakken krijgt. Zie dit als een ritueel. Ook dat je de tijd neemt voor jezelf.

Daarnaast kun je bijvoorbeeld een leuke film kijken met wat vrienden. Een goede lachfilm doet wonderen of je jaagt er een paar afleveringen van *Friends* doorheen. Zo zet je je dagelijkse bezigheden even op pauze en pak je de ontspannen sfeer van de film, serie of een lekker stukje muziek.

Ook werkt het goed om nog wat spannends te doen voordat je gaat stappen. Adrenaline helpt prima tegen de aanspreekangst. Ook heb je dan meteen wat gave dingen om over te praten. Ga bijvoorbeeld eerst karten, laserquesten of poolen. Als je hier een leuke competitie van maakt, is dit weer een perfect verhaal om aan dat leuke meisje te vertellen. Weet ze meteen dat je leuke vrienden en een eigen leven hebt.

Je stemming wordt ook voor een groot deel bepaald door de mensen waar je mee optrekt. Zorg dus dat je je voorbereidt en uitgaat met mensen waar je je fijn bij voelt. Als je in een discotheek staat, word je ook beoordeeld op de groep waar je bij hoort. Je gaat niet met je 'zich altijd kapot zuipende en zich misdragende' rugbymaten

op het werk



De tips over verzorging en stemming kun je ook toepassen op je werksituatie. Ook hier is fris zijn en kleding die past belangrijk. Binnen je eigen werksituatie ken je de codes. Want elke werksoort, bedrijf en instelling kent ze. Kijk maar eens goed om je heen. Soms is er een verschil tussen 'binnenshuis' en 'buitenshuis' en of je die dag 'klantencontact' hebt. Als je indruk wilt maken op een voor jou nieuwe omgeving is het handig als je van tevoren info vraagt over de stijl die daar wordt gedragen. Dan stem je daarop af en krijg je eerder contact. Dit alles kun je natuurlijk doortrekken naar een informele situatie op het werk zoals een borrel of bedrijfsuitje.

naar een exclusieve discotheek. Je gaat ook niet met de mensen van je klaverjasvereniging naar een wilde nachtclub. Natuurlijk stereotyperen we hier enorm, maar het gaat om het punt.

Neem dus mensen mee die passen bij het soort avond dat je in gedachten hebt. In dit geval is dat: lekker lol maken, versieren en ouwehoeren. Ondeugend en respectvol.

Als je dit soort vrienden niet hebt, dan wordt het tijd die te gaan zoeken. Kijk dus goed rond in de fitness of in de kroeg en zoek mensen die deze vibe al om zich heen hebben. Zorg dat je daar aansluiting bij vindt. Je kunt zelfs uitleggen dat je beter wilt worden

in versieren en aan hen vragen of ze je een keer willen meenemen. Mensen die er goed in zijn, vinden het vaak alleen maar leuk om je het een en ander uit te leggen.

Een andere manier voor een echt leuke avond is zorgen dat je in gezelschap bent van een berg (liefst enorme berg) leuke meisjes. Vraag dus wat vrouwelijke collega's mee naar de kroeg of je leuke nichtjes die wel in zijn voor een feestje. Als het meisjes zijn die je al heel goed kent en met wie de relatie duidelijk is, kun je ongegeneerd flirten. Dat is erg leuk en het brengt je in de stemming voor latere gesprekken. Daarnaast is het prima voor je image om met leuke meisjes aan je zijde gezien te worden. Niets maakt zo'n goede indruk op vrouwen dan laten zien dat je goed met vrouwen kunt omgaan. Vrouwen hebben daar een zesde zintuig voor: als andere meisjes jou de moeite waard vinden, dan doe je blijkbaar iets goed. En voilà, je aantrekkelijkheid schiet meteen weer een stuk verder de hoogte in!

3.4 Samenvatting

Met dit alles in je achterhoofd heb je alle ingrediënten voorhanden om je voor te bereiden op een avondje stappen. Kort samengevat:

- Zorg dat je er verzorgd uitziet.
- Kom in een goede stemming door een film, muziek of activiteit.
- Gebruik geen of weinig drank.
- Ga met mensen die dezelfde instelling hebben als jij.

In het volgende hoofdstuk gaan we daadwerkelijk de stad in. We gaan in op het binnenkomen van een club of andere gelegenheid en het aanspreken van mensen. De beruchte openingszin wordt van a tot z besproken en we geven je praktijkvoorbeelden van hoe het wel en hoe het vooral ook niet moet.



Ik was zestien, zo groen als gras en op wintersport in een ontzettend klein en suf dorpje. Een onderdeel van ons gezelschap was een Hongaar die het predikaat 'ben je een vrouw, dan houd ik van jou' niet had misstaan. De man was een machine. Hij probeerde me dan ook te koppelen aan ongeveer ieder meisje dat voor hem niet interessant genoeg was. Midden in die week had hij een date voor me gefikst met een erg mooi (maar voor hem te jong) Duits meisje. Onze date was 's avonds in een lokale bar waar we een tijdje hebben zitten kletsen (zo goed en zo kwaad als het ging: mijn zenuwen liepen mijn oren uit!) Ze moest op een gegeven moment naar haar hotel terug en ik bleef nog even zitten. Bedenkend waarom ik het toch maar niet voor elkaar kreeg meisjes kwijlend om mijn nek te hebben hangen. Krijg ik ineens een schnaps voor mijn neus gezet. Ik keek verbaasd naar de barvrouw. Die keek me veelbetekenend aan en wees naar de hoek. Daar zaten al de hele week twee lokale Oostenrijkse meisjes die me tot dan nog niet hadden zien staan. Maar nu hadden ze me zien zitten met dat mooie Duitse meisje, en als die mij leuk vond ... Binnen één avond was ik dus veranderd van 'just another guy' in 'begeerlijke vrijgezel'. Zo zie je maar wat goed gezelschap kan doen!

4 De binnenkomst



Misschien vraag je je af waarom we in hemelsnaam een heel hoofdstuk wijden aan het binnenkomen van een kroeg? Zo moeilijk is het toch niet? Je loopt gewoon naar binnen en voilà, je bent er! Tot zover is het inderdaad niet zo moeilijk. Maar dan ... We zijn nu aangekomen bij de eerste stap van het Versiermodel. Bij de binnenkomst wordt namelijk een eerste indruk van je gevormd. En daar valt een hoop winst mee te behalen.

Met je houding en wat je direct na je binnenkomst gaat doen, bepaal je dus voor een belangrijk deel hoe mensen je gaan zien die avond. Zet je jezelf neer als popiejopie? Of als lid van de schaakclub? Dat zal afhangen van de situatie. Is het een receptie of een wild feestje? Wat doe je met je bodylanguage? En wat doe je als alle ogen op je gericht zijn? Je kunt je binnenkomst eigenlijk wel vergelijken met je eerste keer: er komt een stuk meer bij kijken dan alleen maar naar binnen wandelen.

In het eerste deel van dit hoofdstuk gaan we vooral in op eerste indrukken. Want hoe vorm je die nou? Wat maakt dat iemand denkt: pfff, dat lijkt me echt een saaie doos. Of juist: mama mia, amore mio! Hoe kijken andere mensen naar jou?

In het tweede deel gaan we in op het aanspreken. Ook hier speelt de eerste indruk een belangrijke rol. De manier waarop je iemand aanspreekt, is de eerste hint voor de ander over wat voor een type jij bent. Wil ik zeer snel van deze gast af? Of wordt dit een memorabel potje ouwehoeren en wat niet meer? Genoeg te bespreken dus.

4.1 De eerste indruk

Daar sta je dan voor de deur. Je hoort de muziek naar buiten sijpelen. Het feest is al in volle gang. Je hebt lang in de rij gestaan, maar nu is dan het moment gekomen dat je naar binnen mag. Je wilt natuurlijk wel meteen een goede indruk maken. Wat komt daar bij kijken?

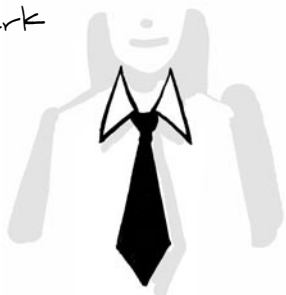
Als eerste moet je dus bepalen wat jouw stijl is. Hoe wil je dat mensen jou zien? Met het bepalen van je outfit ben je hier natuurlijk al mee bezig geweest. Maar nu moet je er ook gedrag aan geven.

Als je hebt gekozen voor je oversized Wu-Tang Clang T-shirt en nekhernia-zware gouden ketting, dan kun je moeilijk binnenstormen en de eerste de beste bal op zijn rug slaan terwijl je (te) luid roept: ‘Kees-Jan! Rete kek jou hier te zien man! Nog pret gemaakt? Kan ik een goudgele rakker voor je kopen?’ Dikke kans dat ie je dat biertje laat halen en je vervolgens zal proberen te dressereren als zijn nieuwe hofnar.

Je image moet dus stroken met je gedrag. Als je een outfit hebt gekozen die bij je past (authentiek voelt!) moet je je daar ook naar gedragen. Iemand die zich kleedt en gedraagt zoals hij dat prettig vindt, laat daarmee zien: ‘Ik ben wie ik ben en trek aan wat ik zelf fijn vind. Probleem mee? Een goede therapeut kan je vast

helpen!' Zo'n instelling is aantrekkelijk. Voel je je bal? Kleed je zo en gedraag je zo. Voel je je kraker? Gedraag je niet als hiphopper of salsakoning. Dat brengt mensen in de war. Ze vragen zich af wat je deal is. En terecht.

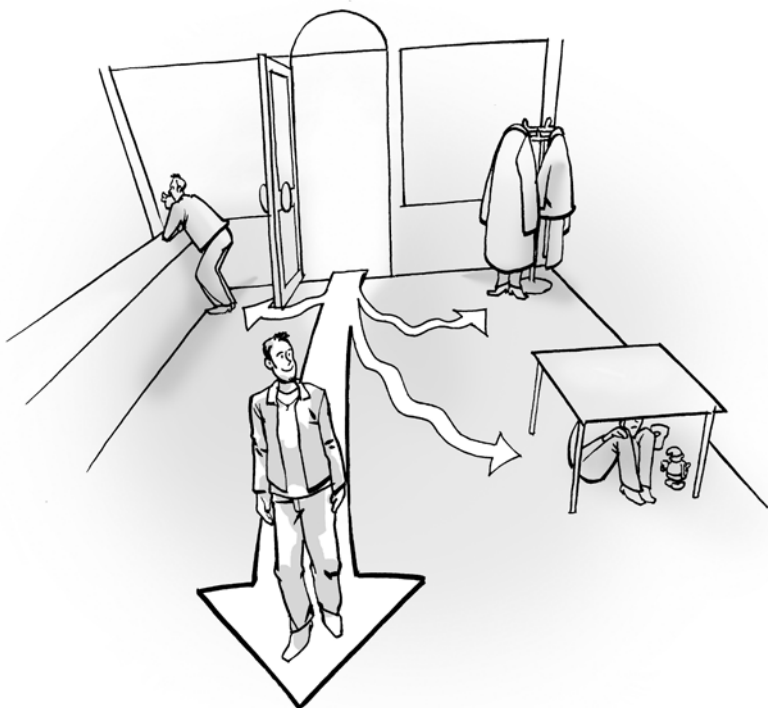
op het werk



Elke werksoort kent zijn eigen dresscodes. Hier zal je je op aan moeten passen. Dat kan ook gelden voor de feestelijke gelegenheden die door je bedrijf zijn georganiseerd.

Buiten je kleding en gedrag zijn er wel een paar universele regels die je kunt aanhouden. Als je binnenkomt, zijn er zeker altijd ogen op je gericht. Zorg dus dat je bodylanguage in orde is. Hier gaan we bij het aanspreken nog specifieker op in. Voor nu kun je aanhouden dat je je rug recht houdt, je schouders niet laat hangen en je handen uit je zakken hebt. Kijk vooral ook niet naar de grond maar gewoon lekker de kroeg rond. Als je mensen de tijd wilt geven je te zien, blijf dan gerust even staan en kijk eens op je gemak om je heen voor je verder naar binnen gaat.

Sommige versierders hebben zich zelfs de gedachte eigen gemaakt dat het hún club is. Zij gedragen zich als het middelpunt van de



avond. Ze komen binnen met het air van de eigenaar. Bedenk maar eens hoe krachtig je je dan voelt en wat je dan uitstraalt! (Houd het wel alleen bij de bodylanguage. Je uitgeven voor eigenaar kan je, afhankelijk van de club, behoorlijk in de problemen brengen ...)

4.2 Eenmaal binnen

Als je eenmaal binnen staat, zijn er een aantal dingen die je kunt doen. Maak eens op je gemak een rondje en kijk wie er allemaal zijn. Misschien kom je bekenden tegen met wie je kunt praten. Op die manier proef je ook goed wat voor sfeer er hangt. Daarnaast is het altijd handig een praatje te maken met de barvrouw/man. ‘Wat denk je, wordt het een goede avond?’ of ‘Staan er nog speciale dingen op de planning vanavond?’ Als je het goed kunt vinden met de barman/vrouw is dat erg leuk en lonend. Het geeft je meteen

oefening



Ga de eerstvolgende keer maar eens bij de ingang staan en let op wie er binnenkomt. Is het een populair iemand? Of juist niet? Hoe doet hij/zij? Wat is zijn houding/kijkgedrag? Hoe reageren anderen op hem? Experimenteer ook maar met wat verschillende houdingen. Oefen voor de spiegel. Kijk naar films op die manier. *Indiana Jones*, *Shaft* en *Hannibal* (van *The A-Team*) zijn leuke voorbeelden van hoe je binnen kunt komen (qua houding dan, niet qua deur intrappen, beginnen met meppen, schieten, enzovoort).

een aparte status. Want iemand die de barman/vrouw kent, moet wel interessant zijn!

Als je met vrienden bent, kun je natuurlijk ook gewoon lol gaan maken met hen en alvast in de stemming komen. Ben je in je eentje, dan zul je aansluiting moeten vinden bij een groepje of iemand aanspreken. Daar gaan we het volgende hoofdstuk op in.

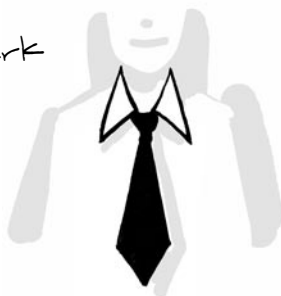
Als je toch een keer alleen aan de bar verzeild raakt: ga nooit afwachten en kniezen. Zorg altijd dat je bodylanguage goed is. Denk maar eens terug aan versierders die het air van de eigenaar aannemen. Beeld je in hoe de eigenaar van een club ook wel eens zijn club rondkijkt om te zien wie er zijn en of iedereen wel lol heeft. Ga dus rustig ergens staan en observeer wat er gebeurt. Werk

eraan zodat jij je daar comfortabel bij gaat voelen of neem op zijn minst de houding aan dat dit zo is.

4.3 Samenvatting

- Je weet wat het belang van een eerste indruk is.
- Je kent manieren om een goede eerste indruk te maken.
- Je weet wat je kunt doen als je een sociale gelegenheid betreedt.

op het werk



De eerste indruk die je maakt, is bepalend voor hoe de rest van je (zaken)gesprek verloopt. Steeds weer opnieuw zetten we in nieuwe situaties een eerste indruk neer. Mensen hebben de neiging om dat wat ze het eerst zien, horen, ruiken, proeven en voelen (=tastzin), denken en gevoelsmatig ervaren steeds weer te bevestigen. We noemen dit het halo-effect.

Met andere woorden: als je een krachtige eerste indruk maakt, zal de ander alles wat je daarna doet als krachtig bestempelen. Daar hoeft je dan niet meer zo veel moeite voor te doen. Ditzelfde geldt natuurlijk ook als je een onzekere indruk maakt. Je zult dan erg je best moeten doen en er veel tijd in moeten steken om te zorgen dat de ander je bijvoorbeeld als daadkrachtig gaat zien. Dat is energieverlies. Zorg dus voor een goede eerste indruk!

5 Aanspreken



Nou, daar sta je dan. Je outfit ziet er strak uit. De kroeg is verkend. Je hebt gekletst met de bardame of je aanwezige vrienden en je bent in een goede stemming. Jij bent de man vandaag! Je hebt op internet een berg openingszinnen opgezocht, dus je bent er helemaal klaar voor.

Een stukje verder aan de bar zie je je eerste doel staan. Je pakt je meegebrachte kam en haalt die nog een keer door je rijkelijk ingevette haar. Je loopt recht op haar af, onderbreekt het gesprek waar ze in zit en zegt haar met een goed geëfende zelfvoldane glimlach: 'Zeg schatje, wist je dat je vader een dief is! Hij heeft twee sterren uit de hemel gestolen en in je ogen gestopt' ... En je hebt je eerste score van de avond te pakken.

Degenen die dat meteen zijn gaan proberen en nu pas weer verder lezen: ... erg lullig voor je ... ;-). Gelukkig gaat dit hele hoofdstuk over wat wél werkt. We zitten nu in stap twee van het Versiermodel: hoe open je een leuk en spannend gesprek? Wat zeg

je? En wat zeg je niet? En hoe zeg je het? Wat doe je als er meer mensen bij staan? Inbreken? Of juist wachten? En hoe zit het met oogcontact? Maken of juist breken? Opties genoeg dus.

Om het wat makkelijker te maken, gaan we uit van drie vragen: *Wie* spreek je aan? *Wanneer* spreek je iemand aan? En *hoe* spreek je iemand aan? Natuurlijk komt ook de beruchte openingszin ter sprake. Welke werkt echt? Is er ‘one sentence to rule them all?’ (voor de *Lord of the Rings*-fans onder jullie). Of speelt er meer? Daarnaast gaan we in op aanspreekangst. En als klap op de vuurpijl bespreken we ook nog hoe je groepen benadert en aanspreekt.

5.1 Wie spreek je aan?

Gelukkig is dat geen hele moeilijke vraag om te beantwoorden: je spreekt alleen die mensen aan tot wie jij je aangetrokken voelt. Dat klinkt heel makkelijk en dat is het ook. Voor degenen die niet helemaal weten hoe ‘aangetrokken tot’ precies voelt: er moet iets door je hoofd schieten als ‘Yeah baby’ of ‘Olala!’ (Wees hier niet te streng: ‘Aiaiai’ of ‘Mijn god!’ is natuurlijk ook goed ...)

Als je gedachten daarentegen beduidend negatiever zijn, doe dan jezelf en die ander een lol en loop door. Er is al genoeg ellende op de wereld. Als je iemand aanspreekt die je helemaal niks vindt, dan heb je waarschijnlijk evenveel plezier als tijdens het rummikub spelen met je oma (en de meeste oma’s zijn over het algemeen ook nog eens retegoed in rummikub dus tel uit je winst ...). Als iemand niet op jouw golflengte zit, kun je niks doen om dat te forceren. Bespaar jezelf de energie.

Wees dus selectief. Buiten dat je jezelf hele saaie gesprekken bespaart, ben je door selectief te zijn ook nog eens een stuk aantrekkelijker. Want als je selectief bent, laat je zien dat je jezelf – en dus ook je tijd – waardevol vindt en niet zomaar te grabbel gooit.

Tip

Als je met de technieken aan het oefenen bent, kun je natuurlijk ook mensen aanspreken met wie je niet meteen wat hebt. Juist van gesprekken waar je voor moet werken, leer je heel veel. Omdat je diegene toch niet echt wat vindt, is het minder erg als je wordt afgewezen. Dat maakt het aanspreken laagdrempeliger.

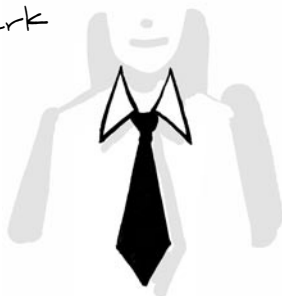
Daarbij komt nog dat als je iemand aanspreekt waar jij blij van wordt, je van binnenuit gemotiveerd bent. Dat zijn momenten dat het beste in je naar boven komt. En laat het beste in jezelf nou precies dat zijn wat het meest aantrekkelijk aan je is! Wat is het leven toch eigenlijk makkelijk. Hanteer die regel en je hebt niet alleen de meeste succeservaringen, maar ook het meeste plezier. Een leuk gesprek met iemand op dezelfde golflengte, kan je hele avond goedmaken.

5.2 Wanneer spreek je iemand aan?

Oké, nu heb je dan iemand gevonden waarvan je denkt: 'Yes, die is de mijne!' Wanneer spreek je haar dan aan? Ga je recht op je doel af? Of kijk je liever eerst de kat uit de boom, rustig het goede moment afwachterend? Soms is de ander bijvoorbeeld net in gesprek. Weet zij veel dat ze eigenlijk met jou wil praten! Breek je dan in? Of wacht je tot ze alleen ergens aan de bar staat?

Wat je doet, hangt voornamelijk van je eigen stijl af. Sommige mensen bestuderen de gebruiksaanwijzing nou eenmaal niet van tevoren. Die kleunen dan wel eens mis, maar hebben daar vervolgens

op het werk



Als je op een meer formele gelegenheid bent, bijvoorbeeld op een congres, spreek dan eens mensen aan die je iets te bieden hebben op het gebied van zakelijke contacten. Dat kan voor het onderhouden van je netwerk zijn, maar ook voor het leggen van nieuwe contacten. Of voor het inwinnen van informatie. Ook hier geldt: spreek niet iemand aan die je echt verschrikkelijk vindt. De ander merkt dat ongetwijfeld, waardoor je je doel (goede contacten leggen) alsnog voorbijsticht.

gewoon schik om. Sommigen willen een kleinere kans op falen en lezen de handleiding eerst van voor tot achter en in alle talen.

‘Elk voordeel heb dus z’n nadeel’. We zullen daarom nu kort die voor- en nadelen van de verschillende mogelijkheden voor je op een rijtje zetten.

Het grote voordeel van de kat uit de boom kijken, is dat je de tijd hebt om alvast wat dingen over de ander te weten te komen.

Bijvoorbeeld: wat eet ze? Wat drinkt ze? Ruikt ze lekker (als je in de buurt staat)? Met wie praat ze? Wat heeft ze aan? Enzovoort. Daar kun je wat onderwerpen uithalen om haar aan te spreken.



Als je tijdens het observeren al wel oogcontact maakt, bouw je verwachtingen op. Als dat een paar keer gebeurt, kan een meisje in de war raken. Wat wil hij van me? Hij spreekt me niet aan, maar zit wel de hele tijd te kijken ... Zou hij een vriendin hebben? Of zou hij heel verlegen zijn? Met andere woorden: ze gaat zelf een reden verzinnen en dat wil je niet. Tenzij je dus overduidelijk iets anders aan het doen bent, kun je dan niet heel lang meer wachten met aanspreken (met overduidelijk bedoel ik in dit geval bijvoorbeeld: als je zelf nog in gesprek bent of wacht op je drankje aan de bar).

Deze methode heeft ook een groot nadeel: hoe langer je wacht, hoe groter de spanning van het aanspreken wordt. Veel mensen ervaren aanspreken als erg spannend en voor je het weet, heb je jezelf een hart-verlamming aangepraat. De een is daar vatbaarder voor dan de ander, maar iedereen kent het. We komen daar later nog uitgebreid op terug.

Methode twee is voor de waaghalzen. De theorie is erg makkelijk en gaat als volgt: zoek oogcontact en zo snel als je dat hebt ... tjakka, gaan met die banaan! Ongeacht wat er door je heenschiet. Dit heet ook wel de drie-seconden-regel. Dat is eng. We zullen de

eersten zijn dit toe te geven. Maar door te vertrouwen op wat er spontaan uit je mond komt, leer je op jezelf te vertrouwen.

En vaak komt er toch nog best iets zinnigs uit (althans, redelijk vaak ;-)). Hoe meer je op je spontaniteit leert te vertrouwen, hoe beter het je afgaat. Een versiergoeroe uit Amerika telde bij oogcontact de drie seconden zelfs gewoon voor haar neus op zijn vingers af en ging dan naar haar toe. En met succes!

De derde manier is gewoon tegen de eerste de beste aan gaan praten die je tegenkomt. Oogcontact of niet. Dat gaat enigszins in tegen de regel dat je er een goed gevoel bij moet hebben. Het is wel een effectieve manier om te oefenen met gesprekken en alle technieken die je in dit boek nog gaat tegenkomen.

Een goed moment om deze derde manier toe te passen, is als je de gekke vijf minuten van hyperactiviteit hebt. Het bekende moment van je onoverwinnelijk voelen. Je zult merken dat het resultaat heel wisselend kan zijn. Soms loopt het uit op een superleuk gesprek en soms op niks. Vooral je eigen stemming en insteek is hier belangrijk.

Het beste is gewoon alle manieren een paar keer te proberen en te kijken wat het je brengt.

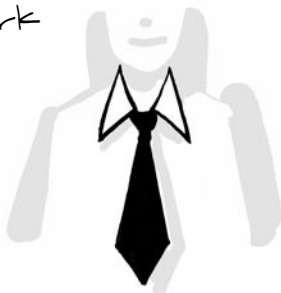
5.3 Hoe spreek je iemand aan?

Na het lezen van de twee voorgaande paragrafen heb je inmiddels onder de (theoretische) knie hoe je iemand uitkiest om mee te praten. Ook weet je wanneer je haar aanspreekt. Dan komen we nu op het onderdeel waar iedereen op heeft zitten wachten: hoe spreek ik haar aan? Oftewel: de openingszin. Oh yeah, eindelijk! Want de openingszin heeft inmiddels een bijna magische status gekregen. Een goede openingszin schijnt een poging te kunnen maken of breken. Toch is dat een vlieger die zelden opgaat.

Zoals we in het hoofdstuk *Het gesprek* nog veel uitgebreider zullen bespreken, is het niet zozeer de zin zelf waar het om gaat. Het gaat om de *manier* waarop je het brengt. Vrouwen worden per avond tussen de tien en vijftwintig keer aangesproken. Meestal door kerels die hopen op (of erger nog: bedelen om) een avontuurtje.

Daar zitten ze meestal niet op te wachten. Sterker nog: ze worden er af en toe zelfs een beetje moe van. In dat rijtje van hope-loze kerels gaan staan, werkt dus niet. Als jij haar aanspreekt, zul je ervoor moeten zorgen dat je niet 'de zoveelste' bent. Je zult het anders moeten doen.

op het werk



Dit geldt in mindere mate voor collega's of familie, omdat de setting waarin je met hen praat vaak minder prikkelend is dan in de stad. Je kan dus een gesprek aangaan met een openingszin die past bij de situatie. Bijvoorbeeld over het weer of over het afgelopen weekend. Je wilt namelijk niet dat al je collega's voortdurend opgewonden door het bedrijf lopen ;-)!

5.3.1 *Verschil maken*

Het eerste en belangrijkste waarmee je verschil maakt, is je state of mind. Voorbeelden daarvan die in elk geval niet werken, zijn: ‘Ooohhh, ik hoop maar dat je me leuk vindt ... ooohh aaahhh! Ik doe alles voor je affectie. Ook al stuur je me midden in de nacht weg voor een roomijsje met die speciale kawangabessensaus uit Andes.’ En ook niet: ‘God, I’m sexy. I’m the terminator of love baby! If you do not want me, go see a doctor.’

In het eerste geval denkt ze waarschijnlijk: ‘Ah, wat een leuk nieuw klein lakeitje ... had ik maar een puppie die zo afhankelijk was!’ En in het tweede waarschijnlijk meer iets in de trant van: ‘Wat een arrogante #\$\$%#\$\$%, ik zal eens kijken of ik die een tijdje drankjes voor mij kan laten betalen.’

Je state of mind maakt of breekt haar eerste indruk dus. Je zult moeten laten zien én voelen dat je haar niet aanspreekt om jezelf te bevestigen. Je spreekt haar aan, omdat je zelf zin hebt in een leuk gesprek. Ze lijkt je een leuke gesprekspartner en nu ga je kijken of je theorie klopt. Als ze toch niet jouw type blijkt, dan neem je beleefd afscheid en ga je verder.

Daarmee communiceer je iets heel belangrijks: je vindt jezelf de moeite waard! Je gaat gesprekken aan om leuke mensen te ontmoeten, niet om je eigenwaarde op te krikken. Als een gesprek niet loopt, is dat geen deuk voor je ego maar gewoon een gesprek dat niet loopt. Dit lijkt vrij logisch. Denk er maar eens over na hoe dat bij jou zit. In het hoofdstuk *Man-zijn en aantrekkingskracht* is dit thema al uitgebreid besproken. Daar tref je ook tips aan wat je kunt doen om daar aan te werken.

Nou hoeft je natuurlijk niet te wachten tot je ‘mister zelfvertrouwen’ bent voordat je iemand aanspreekt. Ook door te oefenen, kweek je zelfvertrouwen. Dikke kans dat je namelijk een stuk

leuker bent dan je denkt. Je moet dat alleen zelf nog gaan ervaren. Dat kan vrij simpel door gewoon een aantal gesprekken aan te gaan. We zullen je hierna wat aanwijzingen geven om je op gang te helpen.

Je weet nu dat je met iets origineels moet komen. Je kop boven het maaiveld uit moet steken. Maar hoe doe je dat? De spanning voor het onthullen van die ene magische zin loopt inmiddels waarschijnlijk al naar een climax. Toch loont het de moeite om eerst eens te kijken wat er gemiddeld wordt gezegd en wat dit voor stemming bij een vrouw teweegbrengt.

We hebben een aantal verschillende vrouwen gevraagd de slechtste versierpogingen op te schrijven en ook wat ze erbij dachten. Dit is een selectie:

- ‘Hé, lekker ding, wat zie je er sexy uit.’ (dan weet ik ook gelijk dat het hem niet om mijn intelligentie te doen is)
- (slaat arm om me heen, komt vlakbij mijn gezicht) ‘Hé, kom je hier vaker?’ (blijf van me af, het is hier al warm genoeg!)
- (in een disco) ‘Pff, vind je ook dat de muziek zo hard is hier?’ (gaaaaaap)
- (in de kroeg) ‘Weet je hoe ik zo snel mogelijk in Amersfoort kan komen?’ (ehm ...)
- (in een donkere kroeg) ‘Jij hebt echt mooie ogen.’
- ‘Jij bent echt een lekker ding.’ (is echt meeeegafout om te zeggen)
- ‘Wat voor werk doe je?’ (saai, gaap en nu even niet ...)
- (een sms’je) Hi XX. Jij vindt winkelen wel leuk, hè? Zoek jij het om met mij te gaan winkelen, want ik heb nieuwe kleren en schoenen nodig. Ik hoop het wel. Groetjes XX (Hoop het wel? Die is wel heel erg onzeker of het gaat lukken. Vast al vaak afgewezen ... en het is gewoonweg saai gebracht.)

Bovenstaande voorbeelden werken dus niet. Een goede openingszin (en houding) bezorgen haar een emotie die ze normaal niet krijgt. Je zult haar moeten verbazen. Het anders doen dan anderen. Dat betekent dat je risico moet gaan nemen. Dat is eng. En dat is ook precies de reden dat het werkt. Jij bent namelijk zo leuk dat je dat durft!



Zo'n sms'je kan nog best leuk zijn. Maar maak er dan iets van als:

Hey! Ik ga di shoppen. Nou schijn jij een shopkenner bij uitstek te zijn. Als je het leuk vindt wat hotspots te showen dan zie ik je 15:30 uur op het CS. XX

5.3.2 De openingszin

Je openingszin moet dus verschil maken. Haar een emotie laten ervaren die ze normaal niet zo snel heeft. Er zijn drie mogelijkheden:

De eerste is humor. Als je een opmerking maakt waar ze om moet lachen, zet je de stemming. Je laat haar ervaren dat ze blij wordt als jij in de buurt bent. En leuke mensen waar je blij van wordt, zijn aantrekkelijk. Dat werkt altijd.

De tweede is plagen. Als je haar (respectvol!) plaagt, zeg je eigenlijk het volgende: door je te plagen, loop ik het risico dat je me afwijst, maar ik weet dat ik zo leuk en interessant ben dat ik die gok wel aandurf. Ook op plagen, zullen we in het hoofdstuk

Het gesprek nog uitgebreid terugkomen. Daar gaan we ook in op hoe je die twee combineert voor een extra sterk effect.

Buiten een grappige of een plagende opmerking kun je ook een mening vragen. Meisjes zijn namelijk dol op vragen stellen (is aandacht) en het geven van hun mening. Je vraagt natuurlijk niet de mening over de gordijnen in de kroeg. Het moet wederom over iets leuks of spannends gaan. Ze moet emoties ervaren die ze normaal niet heeft. Hieronder volgen wat voorbeelden.

Voorbeelden van humor

- Bij oogcontact heeeel fout kijken. (veelbetekenende glimlach, wenkbrauwen optrekken en met je vinger wijzen van: ah, ik heb heus wel door wat jij wilt)
- Als er iets grappigs gebeurt in de kroeg (je ziet een hele foute versierpoging) oogcontact zoeken en het voorval aanduiden. Dan daarna die poging extra zwaar overdreven bij haar proberen.

Voorbeelden van plagen

- Ze stoot je aan met dansen. Zeg tegen haar vriendin: ‘Hallo zeg, danst zij altijd zo gevaarlijk? Daar kan iemand echt gewond door raken, weet je. Houd haar eens een beetje in toom!’ (knipoog)
- Als ze je aanstoot bij de bar voer je een toneelstukje op. Stel je enorm aan (overduidelijk gespeeld), doe alsof je veel pijn hebt en een drankje als compensatie eist. Of doe alsof je denkt dat het aanstoten iets kinderachtigs van haar is en doe het heel overdreven terug. Je kijkt haar aan met zo’n air van ‘wat jij kunt, kan ik ook, dame!’.

Voorbeelden van een mening vragen

- ‘Dames, ik moet jullie even wat vragen. Ik heb een discussie met wat vrienden en ik moet wat verifiëren. Wat

is jullie lievelingsdier en waarom? Denk goed na voordat je antwoordt!’ Leg daarna uit: ‘Oké, het idee is dat het je lievelingsdier is, omdat het eigenschappen heeft die je zelf graag nog tot ontplooiing wilt brengen. (Deze vraag heb ik wel eens gesteld aan een meisje die meteen een paard noemde, omdat het zo groot en lomp was.)

- ‘Dames, ik heb even jullie advies nodig. Een collega van mij, met wie ik eerst gewoon normaal contact had, kan ik ineens niet meer van me afslaan omdat ze erachter is gekomen dat ik een motor heb. Wat vinden jullie daar nu van?’ Hier vraag je niet alleen hun mening. Je laat ook weten dat er een collega achter je aan zit en dat je een motor hebt!
- ‘Hé, dames, ik heb een groot probleem en misschien kunnen jullie me uit de brand helpen. Kennen jullie de tekenfilm *Seabert* nog? Ja? Die jongen heette Tommy, maar hoe heette dat meisje ook alweer?’ Je kunt hier natuurlijk willekeurig welke serie invullen. Als ze het niet kennen, reageer je verbaasd: ‘Kennen jullie *Seabert* niet, wat heb je gedaan je hele jeugd dan?’

Heel belangrijk is dat dit voorbeelden zijn die ik zelf erg leuk vind om te vragen of te doen. Je kunt ze gebruiken als je ze leuk vindt of tot je je eigen manieren ontdekt. Gebruik ze niet als je ze niks vindt. Het wordt dan al snel geforceerd. En dat is een enorme afknapper. Als een meisje dat doorkrijgt (en dat doet ze op een gegeven moment zeker!) dan is het einde verhaal. Deze voorbeelden geven je dus meer een gevoel van wat kan. Niet wat moet. Maar als je ze gaaf vindt, gebruik ze zeker. Je kunt er veel lol mee beleven!

Ben je een keer niet in de stemming of weet je niks te zeggen? Knipoog en loop door. De bedoeling is dat je zelf een leuke tijd hebt. Niet dat je alleen maar een geslaagde avond hebt als er minstens x procent van je gesprekken goed verlopen zijn. Soms heb je zo’n

avond dat je gewoon niks te melden hebt. Als je gaat forceren, doe je jezelf geweld aan.

De beste en fijnste manier is dus bij jezelf blijven. Vraag dingen waar je zelf over na hebt gedacht. Onderwerpen die jou interesseren. Grappige vragen die bij je opkomen terwijl je met je vrienden aan het praten bent. Ondeugende dingen die je te binnen schieten of die je nog weet van vroeger. Je kunt een aantal dingen die je gaaf vindt uit je hoofd leren zodat je een repertoire hebt. Dat geeft je houvast. In het hoofdstuk *Het gesprek* geven we ook nog wat handige tips om aan leuke verhalen of onderwerpen te komen. Daar gaan we ook nog uitgebreid in op rollenspellen, enzovoort.

5.4 Bodylanguage bij het aanspreken

Je eigen bodylanguage laat zien of je zelfverzekerd bent. Als je aan komt stiefelen met een gebogen koppie terwijl je iets onverstaanbaars stamelt ... gaat dat niet werken. Als je aan komt lopen met je borst in het plafond, je kin daar weer boven en je ogen zo groot alsof je pillen op hebt ... zal dat je ook vrijwel nooit goed doen. Een zelfverzekerde houding is niet overdreven ingetogen en niet overdreven leader-of-the-pack-super-gorilla.

Wat dan wel? Ga nu eerst staan en doe het volgende.

- Zet je voeten stevig op de grond. Schouderbreedte.
- Houd je schouders recht boven je voeten.
- Armen losjes langsij. Niet in de zak en niet over elkaar. (je hebt dan een gesloten houding terwijl je juist in gesprek wilt komen)
- Loop en beweeg nu langzaam. Snel maakt een zenuwachtige indruk. Als je al zenuwachtig bent, zul je merken dat dit ook afneemt door langzamer te gaan bewegen.

- Spreek rustig en met pauzes. Niet haasten. Nergens voor nodig. Spreek met bas.

Oefen dit veel, want het is lastig. Je vergeet namelijk snel erop te letten tijdens de spanning van het aanspreken zelf. Het moet daarvoor al min of meer een routine voor je zijn geworden. Oefen dus zo veel mogelijk, het liefst bij alles wat je doet. Kijk ook naar acteurs als James Bond, Tom Cruise en Bruce Willis. Zij hebben precies die bodylanguage die je zoekt.

Dan nu de bodylanguage van de ander. Hier kun je heel veel aan aflezen. Hoe staat ze? Heeft ze een open houding? Wil ze dus contact maken? Of heeft ze juist een gesloten houding? Is ze uit met haar vriendinnen en wil ze gewoon een avond zonder kerels?

- Open houding: armen langszij, drankje in de hand mis-schien, glimlachend, gedraaid naar de dansvloer of van de bar af.
- Gesloten houding: armen over elkaar/in de zakken, niet glimlachend, alleen kijkend/glimlachend naar haar vriendinnen, gedraaid naar het midden van een groepje, op een kruk naar de bar gedraaid.

Bovenstaande geeft een idee of ze openstaat voor een gesprek. Let ook bij het aanspreken op hoe ze reageert. Een glimlach is een goed teken. Verveeld naar het plafond kijken niet (dat is, nemen we aan, niet heel verrassend ...). Ook als ze niet echt naar je luistert, maar door je heen praat en nog half met haar vriendinnen bezig is: stoppen en gaan! Nooit blijven hangen als iemand niet het respect heeft om duidelijk te zijn. Dat is jammer van je energie. Een praatje aanknopen, werkt dus ook meteen als selectiemethode voor jezelf. Als je merkt dat iemand geen zin in een gesprek heeft, dan betekent dit alleen dat ze geen zin in een gesprek heeft. En niet dat ze geen zin heeft in een gesprek met jou. Ze kent je namelijk helemaal niet!

Voor het volgende onderwerp maken we even een uitstapje naar de dierenwereld. Stel, je bent op jacht (leef je in als hollenman, jonkheer op jacht of iets dergelijks). Je ziet een sappige prooi (konijn, fazantje, sabeltandtijgerinnetje, enzovoort). Bedenk bij jezelf wat een goede tactiek is om er een te vangen. Er keihard van voren op af rennen, mondt gegarandeerd uit in langer honger voor jezelf of minder honger voor je prooi (in het geval van de tijgerin).

Als je dus iets of iemand van voren nadert, dan voelt de ander meteen: oh oh, die komt voor mij! Dat kan heel bedreigend zijn (daarom rennen konijnen ook weg en eten tijgerinnen je op ;-)). Dat werkt ook zo met het naderen van mensen. Een goede jager doet dat dus anders.

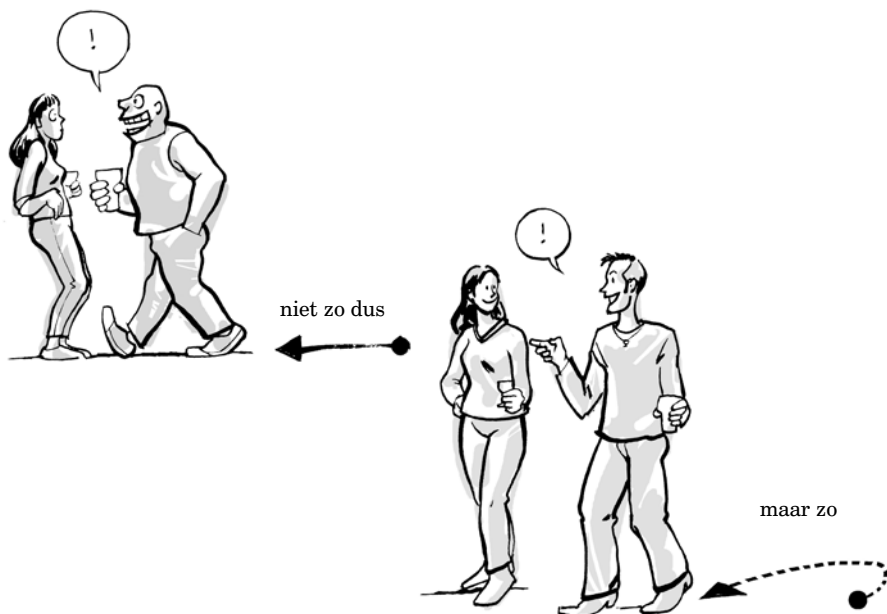
Om bovenstaande te voorkomen, nadert een jager zijn prooi van achter of van opzij. Zo blijft hij uit het directe gezichtsveld. Het is daardoor niet meteen duidelijk voor de prooi dat hij benaderd wordt. Je houdt ook de vluchtweg open, waardoor de prooi minder snel in paniek raakt en er vandoor gaat. Dit klinkt natuurlijk wat neanderthalerig, maar zo werkt het ook voor mensen.

Als je een meisje van voren nadert en recht voor haar gezicht stopt, kan ze zich in het nauw gedreven voelen. Of ze freakt en sprint weg, of ze blijkt een tijgerin. Als je mazzel hebt, kom je dan weg met een snedige opmerking en als je pech hebt, zit je onder het bier of praat je wat hoger de tijd daarna. Je creëert in elk geval een ongemakkelijke sfeer. Dat wil je niet.

Nader dus vanaf de zijkant of schuin van achteren. Doe dit langzaam. Als je eenmaal vlakbij haar bent, ga eerst naast haar staan. Praat dan over je schouder. Richt je niet meteen frontaal naar haar. Laat haar merken dat je haar niet wilt claimen. Daarbij houd je voor jezelf ook de optie open om snel weg te kunnen. Dat maakt je aanwezigheid minder vanzelfsprekend en dus interessanter. De speer snijdt aan twee uiteinden zagegd.

Om dat effect te versterken, kun je zelfs met je lichaam af en toe van haar af bewegen. Daarmee geef je het gevoel dat je elk moment kunt gaan (voor de tuimelaars onder ons: houd dat heel erg subtiel!). Daardoor hoeft ze zich minder zorgen te maken of ze nog wel van je afkomt, mocht je saai blijken. Ze zal zich makkelijker openen voor een gesprek. Je geeft haar en jezelf dus de ruimte.

Dit effect versterk je door in de eerste paar zinnen aan te geven dat je niet al te lang kunt blijven. Dit heet een *tijdsbeperking*. Hiermee geef je haar de zekerheid dat ze niet de hele avond aan je vastzit. En je laat merken dat je zelf ook nog bergen andere praatjes te maken hebt. Als het leuk is, kun je altijd blijven hangen. Zorg wel dat je ook echt iets anders te doen hebt daarna! Als je zegt dat je weer teruggaat naar je vrienden, maar je zit één minuut later alleen en miserabel aan de bar ... komt dat niet heel krachtig over. Klets dus nooit uit je nek. Dat is even funest voor aantrekkingskracht als een stoomwals voor een niet-oplettende cavia.





Je zult merken dat deze technieken je steeds makkelijker afgaan als je er meer mee bezig bent. Door veel te oefenen, wordt het routine. Net als met leren autorijden of fietsen hoef je er na een tijdje niet meer over na te denken. Het is geautomatiseerd. Oefen dus veel. Je kunt zelfs oefenen zonder een gesprek aan te gaan. Gewoon bij de bushalte of in de supermarkt bij de kassa. Kijk wat je lichaamshouding en manier van naderen voor een effect heeft op anderen.

Benaderingssignalen

Enkele benaderingssignalen van en door vrouwen. Dit is om je te helpen bodylanguage te lezen. Denk eraan: dit is een *indicatie*, geen harde waarheid!

- *De aftastende blik.* De vrouw staart je van een andere kant van de ruimte aan tot het haar lukt je aandacht te trekken. Duur en frequentie van het oogcontact geven aan of ze toestemming geeft. Zo kan ze je blik een paar seconden vasthouden en vervolgens haar ogen en hoofd iets afwenden, maar niet zover dat ze zich helemaal uit de interactie terugtrekt. Dan keert ze, wanneer de man blijft terugkijken haar hoofd en ogen weer naar hem toe en begint het weer van voren af aan.

- *De blik vangen.* In plaats van enkele korte blikken kan een vrouw een man laten zien dat ze benaderbaar is door zijn blik iets langer gevangen te houden dan normaal. Wat normaal is, is een gevoelskwestie.
- *Verwijden van ogen.* Als een vrouw je aantrekkelijk vindt, kan ze je aandacht vragen door met de ogen te knipperen. Het bovenste ooglid wordt een fractie van een seconde iets omhoog getrokken zodat het alleen voor jou te zien is. Door het optrekken van de bovenste oogleden gaat soms ook de wenkbrauw omhoog, maar het zijn meer de ogen dan de wenkbrauwen die het eerste signaal geven.
- *Het haar naar achteren schudden.* Nadat ze even de aandacht van jou heeft weten te trekken, schudt een vrouw soms haar haar naar achteren om je te tonen dat ze benaderbaar is. Dit kan ze met haar hand doen of door met haar hoofd te schudden zodat het haar omhoog springt en een iets andere positie aanneemt. Ook kan ze met haar handen het haar 'kammen' door met haar vingers het haar op te schudden. Dit kan ook met een kort kapsel.
- *De lippen tuiten.* Een vrouw kan aangeven dat ze benaderbaar is door een man aan te kijken en vervolgens haar lippen te tuiten. Hetzelfde geldt voor het likken van haar lippen. Als mensen seksueel opgewonden raken, raken hun lippen meer doorbloed. Datzelfde effect wordt bereikt door lippenstift.
- *De glimlach.* Dit kan een signaal zijn tot een uitnodiging aan een man. Meestal een korte glimlach die zich alleen tot de mond beperkt. Benaderingssignalen zijn altijd kort en ingetogen. Als een van de signalen langer duurt, dan zijn ze meestal bedoeld als een teken van herkenning.

- *Het schuin houden van het hoofd.* Deze pose wordt ook gebruikt bij verzoening.
- *Het snel optrekken van de schouders.* Samen met het optrekken van de wenkbrauwen, worden de schouders ook kort opgetrokken. Als dit optrekken net iets langer duurt, betekent het: 'ik weet het niet'.
- *Het tonen van de hals.* De vrouw toont haar hals door haar hoofd iets naar achter te bewegen, mogelijk gecombineerd met het schuinhouden van haar hoofd. Ook een korte aanraking van haar hals met haar vingers kan betekenen dat ze je wel interessant vindt.

5.5 AAAAAAHHH!

Zo, nu weet je alles. Aanspreken geblazen. Met dit in je achterhoofd ben je een sociaal kanon geworden. Maar soms zinkt de moed je in de schoenen. Alle techniek vergeten. Houding weer terug waar ie was. Bonk! Bonk! Bonk! Zweeten en trillen. Dit staat ook wel bekend als aanspreekangst. Herkenbaar? Zo niet, dan mag ik bij deze trots melden dat de nieuwe reïncarnatie van de dalai lama dit boek zit te lezen. Wow ... of herken je het toch? Heel goed, en welkom bij de wereldbevolking! :-). Aanspreken is namelijk gewoon eng. Iedereen heeft het. Zelfs de meest gevierde versierder vindt het eng.

Maar waarom in godsnaam? Niemand is ooit doodgegaan aan het aanspreken van iemand. Je bent in een westers land. Clubs zijn veilig. Recepties al helemaal. Niemand zal proberen je neer te schieten omdat je 'hallo' zegt. Tegenwoordig heb je zelfs een paar knoestige, kisten dragende boomstronken bij de deur staan die je te hulp kunnen schieten. Waarom dan toch die angst?

Een deel is evolutionair zo gegroeid. Vroeger waren we veel meer afhankelijk van onze sociale kring dan nu. Als je nu verhuist, dan ben je binnen een paar weken alweer een nieuw sociaal netwerk aan het opbouwen. Vroeger was je zonder je stam het haasje. Er was niks anders in de buurt ter vervanging.

Gandhi's daargelaten willen we allemaal graag geliefd zijn en erbij horen. Je afgewezen voelen kan rot zijn. Dat kost je weer een avond flink doorzakken om daar overheen te komen.

Hetzelfde gaat op voor competentie. In onze huidige maatschappij ligt grote druk op presteren. Voor fouten maken is weinig ruimte meer. Alles moet snel, meteen en nu. Anders kost het geld. Of is een ander je voor. Die prestatie maatschappij heeft ook invloed op je gedachten en je daaraan gekoppelde emoties en je stemming: als het niet meteen lukt, heb ik gefaald! Dat is misschien op je werk wel zo, maar in je privéleven mag je er net zo lang over doen als je wilt. Daar bepaal jij zelf de hoogte van de eisen.

Wat kun je aan je aanspreekangst doen? Door het toe te laten, ervaring op te bouwen en zelfvertrouwen te kweken, zit de angst je steeds minder in de weg. Je leert het herkennen en je wordt er minder door beïnvloed.

Het is ook goed om je te realiseren dat niet alleen jij het hebt, maar degene die jij aanspreekt ook. Als jij doet wat anderen niet durven, dwing je alleen maar respect af. En de ander is vaak maar wat blij dat ze het zelf niet meer hoeft te doen!

Tel daarbij op dat in een sociale gelegenheid mensen meestal komen om te tatatata! ... *socializen*! Dus niet om met rust gelaten te worden. Meisjes doffen zich niet op om aandacht te ontlopen. Door haar op een leuke *manier* aan te spreken, laat je haar zien dat het uur dat ze voor de spiegel heeft doorgebracht niet voor niets is geweest.

Daarnaast kan iemand nooit in drie seconden beoordelen of je al dan niet een interessant persoon bent. Wat wordt afgewezen, is dus altijd je manier van aanspreken. Je gedrag dus. Niet jijzelf! Neem vandaag of morgen maar eens de tijd om dit op je in te laten werken.

Met dit alles in je achterhoofd weet je dus dat je, zelfs als je trilt en beeft, niet veel te verliezen hebt door iemand aan te spreken. Of het nu in de club is of op de receptie waar je bent. Die wetenschap zal je angst misschien nog niet heel veel verminderen, maar het maakt het wel makkelijker om te gaan oefenen. Door wél mensen aan te spreken, leer je hiermee omgaan én dwing je respect af.

Realiseer je dus dat meisjes en vrouwen meestal alleen maar gevlend zijn als ze worden aangesproken. Ook als de poging niet zo soepel gaat als jij zou willen. Als je niet overdreven en/of vervelend doet maar gewoon probeert lekker jezelf, relaxed en positief te zijn, zullen ze het bijna altijd als een compliment opvatten. Ook al woont ze al tien jaar samen. En zelfs dan! Als je een leuk gesprek met haar hebt, stelt ze je later op de avond misschien wel aan een leuke vriendin voor.

Daarnaast kun je de tijdsbeperking, die je hebt leren gebruiken om een meisje gerust te stellen, ook toepassen voor jezelf. Je zorgt hiermee dat je een goed excuus hebt om weg te gaan als je merkt dat het niet zo loopt zoals je wilt. Dat scheelt een hoop 'angst voor de stilte'. Als je een meisje hebt aangesproken met 'ik moet zo weer terug naar mijn vrienden, maar ...', dan kun je op elk moment in het gesprek zeggen: 'Hey, ik moet nu weer terug naar vrienden, tot later/nooit/morgen/et cetera'.

Als je insteek is 'leuke gesprekken hebben en interessante mensen leren kennen' wordt het een avontuur met vaak onverwachte wendingen. En dat maakt het wel zo spannend. Heb vertrouwen

in jezelf en anderen. Je kunt meer dan je denkt. Dikke kans dat je vaste beeld over jezelf veel te laag en te beperkend is. Stap daar dus buiten. Anderen zien je leuke kanten namelijk veel eerder dan jijzelf. En ook op je bek durven gaan, toont anderen dat je lef hebt. En dat is aantrekkelijk!

5.6 Groepen

Nu we het toch over lef hebben: als je het zat bent om de hele tijd mensen aan te spreken die in hun uppie staan, lees dan vooral dit stuk. We nemen je nu namelijk mee naar de eredivisie van het aanspreken: de groep. Want wat doe je als je doel niet smachtend op je zit te wachten maar vrolijk in gesprek is met anderen?

Groepen aanspreken verschilt op een aantal aspecten van individuen. Om te beginnen is een groep meestal gesloten. Je komt er niet zomaar tussen. Daarnaast is er dikke kans dat de groep al leuk in gesprek is. Die zitten dus niet per se te wachten op iemand die zich ertussen probeert te mengen.

Ook als je maar met één iemand uit de groep wilt praten, is het een slecht idee de rest te negeren. Grote kans dat het haar vrienden of collega's zijn. Dat betekent vrij zeker dat je wordt nabesproken. Als je bij hen een slechte indruk maakt, zal dat ook zeker zijn invloed hebben op haar mening over jou.

Als je het aanspreken van één iemand onder de knie hebt, is groepsaanspreken niet zo moeilijk als het lijkt. De *wie* en *wanneer* zijn precies hetzelfde als bij individuen. De *wanneer* is zelfs makkelijker: groepen kun je altijd aanspreken. Je breekt hoe dan ook in. Dus een ideale tijd is er niet. Net als bij individuen geldt dat je kunt letten op de houdingen. Zijn ze vrolijk en open? Dan zijn ze in

voor plezier. Hangen ze huilend op elkaars schouder? Lees de *wie*-sectie van hiervoor nog maar eens door ...

Dan blijft alleen de *hoe* over. Ook de benadering van een groep is hetzelfde als bij iemand in zijn remi (voor alle cultuurbarbaren: Remi is de hoofdpersoon uit *Alleen op de wereld*). Benader ook de groep dus van achter of van opzij. Ga niet naar de groep gedraaid staan. Praat over je schouder en wijs met je lichaam van de groep af of langs de groep heen.

Het openen van een groep is vaak wat lastiger. Als je meteen met je doel gaat praten, voelt de rest zich genegeerd. Je moet dus zorgen dat je óf de hele groep aanspreekt óf juist niemand in het bijzonder. Als je op een receptie bent waar vrijwel niemand elkaar kent, is dit makkelijker en ga je gewoon ergens bij staan. Iedereen weet dat je niemand kent en houdt daar ook wel rekening mee. Tijdens het uitgaan werkt dit ietwat anders.

Stel, je staat met je vrienden in een kroeg. Hoe zou jij het vinden als er iemand bij komt staan die een keer knikt en vervolgens zijn mond houdt? Beetje raar. Je moet dus met een goede reden komen om je bij een groep te voegen. Hier gelden dezelfde principes als bij het aanspreken van individuen. Als je iets grappigs of spannends brengt, voeg je wat toe. De stemming van de groep is erop vooruitgegaan door jou. Belangrijk is dat je de hele groep bij je verhaal of vraag betreft.

Bij een groepje meisjes vraag je bijvoorbeeld een mening over iets psychologisch. Als het voornamelijk jongens zijn, zul je een mannelijk onderwerp moeten aansnijden. Een mening over de voetbalwedstrijd van de vorige avond is dan een goede optie. Vaak vormen mannen en vrouwen binnen een groepje weer subgroepjes. Mannen en vrouwen hebben altijd wel een beetje competitie. 'Wij mannen' tegen 'jullie vrouwen' en omgekeerd. Stel dan bijvoorbeeld een man-vrouw gerelateerde vraag.

Daarnaast kun je onderwerpen aansnijden die neutraal zijn wat sekse betreft. Iets uit de *Psychologie Magazine* is bijvoorbeeld een optie. 'Zeg, ik heb wat gelezen in *Psychologie Magazine* en ik ben benieuwd wat jullie ervan vinden', of: 'Hai, ik heb even wat van jullie tijd nodig. Ik zit met een probleem. Mijn vrienden zeggen dat ... en ik denk toch echt dat ... Wat vinden jullie?', zijn goede manieren om een groep aan te spreken. Of stel dat er net buiten een opmerkelijke gebeurtenis heeft plaatsgevonden: 'Hebben jullie net buiten ... gezien?' Kijk dus naar de samenstelling van de groep en pas je onderwerp aan.

Als je een onderwerp hebt bedacht, dan moet je de groep gaan openen. Dat doe je niet door je alleen bij één iemand verstaanbaar te maken. Je zult meteen de hele groep moeten bereiken. Je hebt eigenlijk twee opties:

- 1 Kijk of je oogcontact kunt maken met één persoon van de groep. Als dat gelukt is, loop je buitenom naar die ander toe. Zeg je openingszin tegen haar/hem: 'Hé, ik heb even een mening nodig.' Als de reactie positief is, zeg dan: 'Wacht, ik vraag het iedereen!' Schuif met je lichaam meer de groep in. Die hebben gezien dat je aanspreekpunt positief reageert en ze zullen naar je willen luisteren. Als je de aandacht te pakken hebt, vraag je haar een mening. Je kunt ook eerst haar je vraag stellen en daarna aan de hele groep: 'Dus jij denkt echt dat ...? Juist ja, zullen we het eens aan de rest vragen?'
- 2 Loop zonder oogcontact op de groep af en pak twee mensen bij de schouder. Ze zullen zich naar je toe draaien. Dan ga je verder met je vraag. Reageren ze positief? Stel hem aan de hele groep. Dit is wat agressiever dan optie één. Dat compenseer je weer met je bodylanguage en een tijdsbeperking.

En dan? Je hebt nu je vraag gesteld. Afhankelijk van hoe leuk en sprankelend je onderwerp was en hoe leuk je het bracht, zul je óf moeten skippen naar het hoofdstuk *Afsluiten* óf er zal een discussie onder de groepsleden onderling losbarsten. Dan hoef je alleen nog maar te blijven. Als je blijft, heb je twee opties:

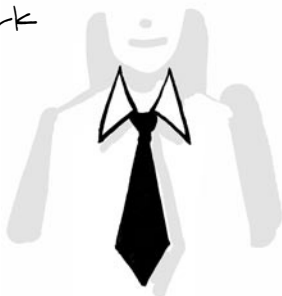
- 1 Je kunt je mengen in de ontstane discussie. Je blijft met de hele groep kletsen. Dan blijft de samenstelling van de groep intact en houd je controle. Je hebt echter geen één op één contact met je doel. Dat zul je dan moeten doen als de kans zich later voordoet.
- 2 Of probeer alleen met je doel of met bijvoorbeeld twee anderen van de groep het gesprek verder te voeren. Je breekt hiermee de groep dus in tweeën! Dit geeft je meer kans om alleen met je doel te praten. Je moet wel goed in de gaten houden dat de rest van de groep leuk in gesprek blijft. Als die zich gaan vervelen, gaan ze misschien weg en trekken ze degene met wie je in gesprek bent met zich mee. Pas als je merkt dat de rest van de groep plezier blijft hebben, kun je je meer en meer concentreren op je doel.

Ook als je tweetallen aanspreekt, moet je de ander betrokken houden. Als meisjes bijvoorbeeld uit zijn met hun vriendin, voelen ze zich verantwoordelijk voor haar. Ze zullen dan na een paar minuten weer aandacht aan hun vriendin gaan besteden. Dat betekent exit voor jou!

Het is ook niet heel respectvol om iemand straal te negeren. Je laat er geen twijfel over bestaan wat je doel is: scoren (zakelijk of privé, dat maakt niet uit). Die insteek is funest. Dat hebben we al besproken bij de houding. Ga voor het ontmoeten. Als het contact leuk gaat, kun je altijd een afspraak maken voor een later tijdstip met de ander alleen.

Als het goed is, ben je nu theoretisch in staat zo'n beetje alles en iedereen aan te spreken die je tegenkomt. Na het aanspreken komt het gesprek. Dat is waar je echt kunt laten zien hoe leuk je bent. Dat is waar je de eerste indruk om kunt zetten in een blijvende. In het volgende hoofdstuk gaan we diep in op het gesprek. We leren je alles over het onderwerp van gesprek, het goed brengen daarvan, humor, plagen, rollenspellen, slap ouwehoeren en nog veel meer. Pak dus nog een melk of een whisky, zet je telefoon uit en gooi je deurbel uit het raam, het is versiertijd!

Op het werk

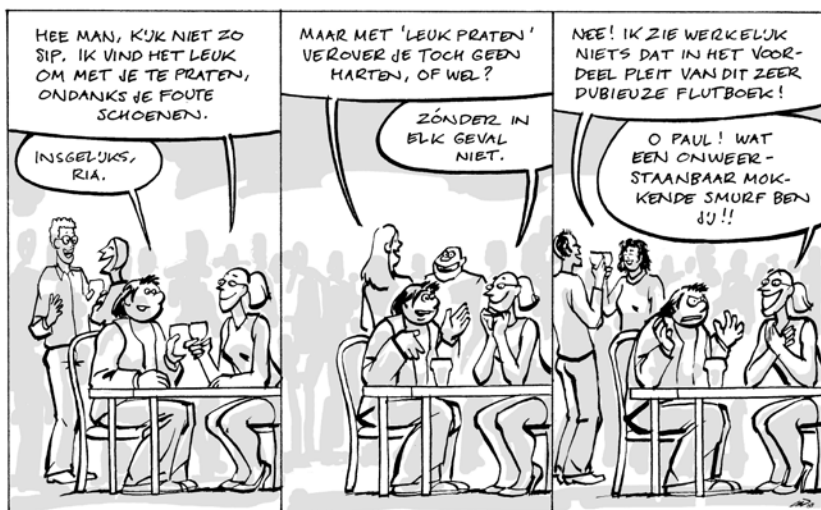


Als je op een meer formele gelegenheid een groep aanspreekt, ga je wellicht voor een veiliger onderwerp. Bijvoorbeeld door iets uit de omgeving te gebruiken. 'Ik zie ...' of 'Ik hoor ...' of 'Wat denken jullie?' of 'Wat vonden jullie van de spreker/performer?' Sluit ook aan bij wat er al wordt besproken. Daar kom je achter door eerst rustig in de buurt van de groep te lopen en te luisteren. Je wordt zelden opgemerkt! Als het gesprek daarna vlot loopt, kun je de spanning altijd nog opvoeren met de technieken die in het hoofdstuk *Het gesprek* worden besproken.

5.7 Samenvatting

- Je weet hoe je een keuze maakt wie je gaat aanspreken.
- Je hebt een idee gekregen wat het beste moment is voor jou om iemand aan te spreken.
- Je weet hoe je iemand effectief aanspreekt door gebruik te maken van je bodylanguage.
- Je snapt de insteek van de openingszin en je weet wat je wel en niet kunt zeggen.
- Je bent je bewust van het fenomeen aanspreekangst en je weet hoe je hier mee om kunt gaan.
- Je weet hoe je groepen benadert en aanspreekt.

6 Het gesprek



Zo, nu heb je iemand aangesproken. Je hebt haar betovert met je bodylanguage en je gevatte en spannende opener. Ze is helemaal weg van je. En dan? Nu is het zaak dat je de spanning die je met je opener gecreëerd hebt ook tijdens het gesprek, stap drie van het Versiermodel, weet voort te zetten!

Bewaar de saaie feiten over je schoenmaat en je werk als wegwerpaanstekerreparateur dus voor andere gelegenheden. Ook je diepste gevoelens en problemen hebben geen plek in een versiergesprek. Je wilt de ander niet wegjagen of in slaap sussen. Jij wilt degene zijn die haar innerlijke vuur aanspreekt! Je wilt haar dingen laten voelen die ze normaal nooit voelt. Daarvoor houdt je het gesprek dus spannend, interessant en vol humor.

Dat kun je op twee manieren doen. Aan de ene kant wil je laten zien hoe leuk je zelf bent. Dat doe je door zelf leuke en spannende dingen te vertellen. Aan de andere kant wil je de ander ook uitdagen om te laten zien hoe leuk en spannend zij is. Daarmee creëer je spanning.

Je zegt dan impliciet: ik laat je zien hoe leuk ik ben en ik vermaak je met mijzelf, maar ik wil daar ook wat voor terug. Een versiergesprek is dus in feite een soort verbaal stoeien. En zoals we ons allemaal kunnen herinneren: stoeien is leuk! Het is een uitdaging, het is ondeugend, het is een spelletje. Dat is hetzelfde met versieren.

Je las het al eerder: zesenzestig procent van de communicatie vindt niet via woorden plaats. Vrij vertaald: het maakt eigenlijk bijna niet uit *wat* je zegt als je weet *hoe* je het moet brengen. Je kent ze vast wel, de types die alles tegen iedereen kunnen zeggen en overal mee weggkomen. Dat stadium bereik je niet meteen, maar hoe geoeffender je wordt, hoe meer je zult gaan spelen met je lichaamstaal en energie (het hoe) en hoe minder met de inhoud (het wat).

Toch is in het begin de inhoud wel degelijk belangrijk. Vergelijk het met leren autorijden. In het begin leer je eerst de auto zelf kennen. Daarna ga je pas nadenken over de verkeersregels, over wie voorrang heeft en waarom. In het begin gaat dit nog heel bewust. Maar hoe langer je rijdt, hoe meer je op ervaring en gevoel gaat rijden. Het wordt onbewust. Soms weet je bijvoorbeeld van tevoren al dat een auto een rare manoeuvre gaat maken, zonder dat je kunt verklaren waarom.

Voordat je de weg op kunt om die ervaring op te doen, moet je dus wel eerst de moeite doen je auto te leren kennen. Als je dat niet doet, dan is na honderd meter de eerste de beste boom waarschijnlijk meteen de spreekwoordelijke pineut. Zo zal het ook gaan met versieren. Als je niet weet wat je moet zeggen, is het heel lastig om gesprekken aan te gaan en te leren spelen met je bodylanguage, energie enzovoort.

Net als met autorijden heeft een versiergesprek dus een boel aspecten. We hebben de inhoud zelf, de vorm waarin je die inhoud giet en de bodylanguage. De inhoud bestaat uit verhalen vertellen, vragen stellen, 'spelen' en kattenkwaad. De vorm noemen we

verder de ‘saus’. Met de saus bepaal je hoe spannend en ondeugend het gesprek wordt. In de saus zitten twee hoofdingrediënten: humor en plagen. Ze zijn in het hoofdstuk *Aanspreken* al kort behandeld. Hier gaan we de diepte in. Ook gaan we kijken wanneer je wat inzet.

Dit is veel stof tegelijk. We adviseren je dan ook om je op één aspect tegelijk te concentreren. Als je dat onder de knie begint te krijgen, neem je het volgende aspect erbij. Denk erom: je kunt je niet alles binnen een week eigen maken! Ieder aspect vergt de nodige oefening en finetuning. Neem hier dus de tijd voor. Als je te veel tegelijk wilt toepassen, raak je de draad kwijt en dat leidt niet tot positieve ervaringen en de successen die je beoogt.

6.1 De inhoud

Om spanning te creëren tijdens een versiergesprek zijn twee dingen belangrijk: laten zien hoe leuk je zelf bent en de ander op een speelse manier uitdagen dat ook te laten zien. Het eerste kan door verhalen te vertellen en het tweede door vragen te stellen.

6.1.1 *Verhalen vertellen*

Een spannend verhaal vertellen, is een kunst apart. Een goede verhalenverteller is in staat iemand te betoveren en mee te slepen in zijn verhaal. Dat lukt je niet alleen met inhoud. Als je het verhaal monotoon vertelt, je lichaam strak houdt en uitdrukkelingsloos kijkt, dan zul je niemand meeslepen. Je bodylanguage zal daarom ook hier nog uitgebreid aan de orde komen.

De inhoud geeft je echter wel een mogelijkheid om informatie over jezelf over te brengen aan de ander. Je kunt het gebruiken om

een bepaald beeld van jezelf te laten zien. Het beeld zal afhangen van met wie je het gesprek voert. Een klant wil niet weten dat je sexy bent en ondeugende dingen hebt gedaan. En iemand in de kroeg wil echt niet weten dat je erg serviceverlenend bent. Je moet dus beslissen wat je wilt overbrengen.

Als je een goed verhaal vertelt, heeft dat nog een ander voordeel. Iemand die naar een goed verhaal luistert, zal dit over het algemeen als aangenaam ervaren. Je brengt de ander dus in een positievere stemming door je verhaal. Dit maakt iemand ook enthousiast om zelf de leuke verhalen te vertellen die zij heeft ervaren. Je creëert zo een *positieve wisselwerking*.

Het onderwerp

Als je leuke onderwerpen aansnijdt, kun je leuke reacties verwachten en als je een saai onderwerp aansnijdt, kun je een saaie reactie verwachten. Je moet dus leuke onderwerpen verzinnen. Voor veel mensen is dit een probleem, want waar heb je het in hemelsnaam over? Geen nood, dit is gelukkig een erg makkelijk op te lossen probleem: verzin van tevoren gewoon net zoveel onderwerpen als je nodig denkt te hebben.

Maar waar haal je je onderwerpen dan vandaan? Waar je maar wilt. De gemiddelde kiosk ligt vol met tijdschriften waar je leuke dingen uit kunt halen. Nu.nl biedt vooral onder categorie *Opmerkelijk* een zee aan grappige en leuke onderwerpen.

Verhalen die ook bij uitstek geschikt zijn voor een versiergesprek zijn bijvoorbeeld: avonturen die je op vakantie hebt beleefd of dingen die je vroeger in je studietijd hebt gedaan. Het haalt herinneringen omhoog bij anderen en het geeft jou de mogelijkheid te laten zien dat je dingen hebt ondernomen. Als je bijvoorbeeld bent verdwaald op vakantie of leuke en vreemde mensen ontmoet hebt, geeft dat zeker stof tot een mooi verhaal. Op zakelijk gebied kun je denken aan leuke dingen die je met collega's hebt gedaan of grappen die je bij elkaar hebt uitgehaald. Ook de onderwerpen

die je voor het aanspreken hebt verzonnen, kun je weer gebruiken tijdens gesprekken en de onderwerpen voor de gesprekken tijdens het aanspreken. Bij dit laatste focus je meer op het vraagaspect en tijdens het gesprek ook op het vertelaspect van elk onderwerp.

Laatst stond er op nu.nl een stuk over ‘de dag van de geslachts-gemeenschap’ in Rusland. Het lage geboortecijfer had onze lieve vrienden aldaar op het idee gebracht mensen te stimuleren ‘aan de slag te gaan’. Daarom hadden ze de dag van de geslachtsgemeenschap in het leven geroepen en kreeg iedereen die dat wilde een vrije dag. Tevens kon men prijzen (!) winnen als precies negen maanden later daadwerkelijk nageslacht op de wereld werd gezet.

Dit artikel biedt je een zee aan vragen. Bijvoorbeeld in de kroeg: ‘Zeg, jij lijkt me wel iemand met een duidelijke mening. Ik las op nu.nl ...’ (vertel het verhaaltje). Dan zeg je bijvoorbeeld: ‘Ik heb er lang over nagedacht wat ik er nu van vind ... maar ik denk dat ik toch voor de koelkast in plaats van de vakantie zou gaan. Jij?’ Een brede glimlach is vrijwel zeker en met het stellen van open vragen kun je hier een leuk gesprek uit halen.

Onderwerpen die het verder goed doen bij iemand van het andere geslacht zijn man-vrouwkwesties, psychologische mechanismen, het bovennatuurlijke (spiritualiteit, astrologie), enzovoort. Lees dingen over deze onderwerpen en doe er je voordeel mee.

Onderwerpen die het altijd goed doen bij mannen zijn de zaken als voetbal, het nieuws, auto’s, vrouwen, enzovoort.

Mocht je van het type zijn die al deze onderwerpen straal vergeet als je eenmaal in de kroeg of op een receptie verzeild bent geraakt: schrijf je onderwerpen op! Maak thuis gewoon een lijstje met de onderwerpen waar je vragen over wilt stellen. Stop dit in je zak en pak het erbij wanneer nodig (onopvallend, liefst zodat niemand het ziet natuurlijk. Niet midden in een gesprek!).

Wat ook hier heel belangrijk is, is dat de onderwerpen die je aansnijdt je wel echt interesseren. Of dat je ze op zijn minst vermakelijk vindt. Als je er zelf niet enthousiast over bent, dan zal dit gebrek aan enthousiasme ook overslaan op je gesprekspartner.

Probeer je maar eens een gesprek te herinneren met iemand over een onderwerp dat je totaal niet kon interesseren. Bedenk maar eens hoe je je daarbij voelde. Aaaaah, get me out of here! Je wilde waarschijnlijk niet alleen stoppen met praten, maar ook zo snel mogelijk bij de ander uit de buurt zien te komen.

Als je aantrekkelijk wilt zijn, moet je dus ook onderwerpen aansnijden die aantrekkelijk zijn en waar je zelf enthousiast over bent. Iemand die enthousiast is over een onderwerp is een genot om naar te luisteren, ook al kraamt hij de grootste onzin uit.

Voorbeeld

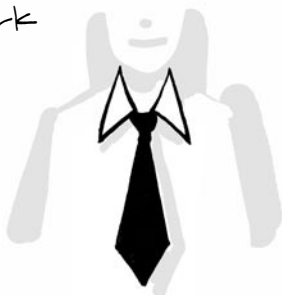
We hebben in een training, tijdens een rollenspel, aan de lippen gehangen van een cursist die een professor speelde en daarbij een compleet bizarre uiteenzetting deed over de problematiek van het gebruik van verschillende soorten wandtegels (!). Hij vertelde echter met zo veel verve dat het onderwerp niks meer uitmaakte, iedereen lag in een scheur.

Net als voor alles geldt hier dus ook: wees jezelf. Snijd onderwerpen aan waar jij passie voor hebt. Een leuke vakantie. Je kanarieverzameling. Maakt niet uit, als je passie hebt voor wat je vertelt en je past de technieken allemaal toe, dan heb je gegarandeerd een aantrekkelijk verhaal.

Gebruik alle zintuigen

In een verhaal zijn de details belangrijk. Je kunt heel erg kort zijn en alleen de hoofdzaken beschrijven. Maar als je details beschrijft, vormen mensen zich een beter beeld. Dit is niet makkelijk, dus geef jezelf de tijd om hiermee te oefenen. De meeste mensen vertellen alleen wat ze hebben gezien. Maar buiten zien heb je nog vier

op het werk



Natuurlijk gaan veel voorbeelden die hier worden beschreven niet op voor op het werk. Al helemaal niet voor een klantencontact. Zoals al eerder genoemd, is het gesprek dat je op je werk voert voorafgegaan door de beginzin en wat koetjes en kalfjesopmerkingen. Dan start je met de inhoud van je gesprek. Een belangrijk aspect hierbij is luisteren. Het laatste decennium is het belang hiervan alleen nog maar toegenomen. Een goede luisteraar is niet alleen populair, maar krijgt ook veel informatie over de ander en zijn werkzaamheden. En denk eens aan al die coaches. Je bent er zelf één, je hebt er één of je vraagt er één aan via je persoonlijk budget. In alle gevallen wordt er van je gevraagd goed te luisteren. De manier waarop je luistert, behoort weer tot je bodylanguage. Het zegt veel over wat jij en de luisteraar denken en voelen. Het geeft van beide kanten veel info. Als je goed kunt luisteren, schat je beter in hoe iemand zich voelt bij de saus die je over het gesprek legt. Je vindt de luistertest uit *Een praatje maken* in de bijlage. Daarmee kun je testen hoe jij luistert. Én ook hoe de ander luistert en hoe jij je daar weer op kunt afstemmen.

zintuigen! Gebruik die ook. Beschrijf dus ook geluiden, geuren, smaken en tastzin.

Belangrijk is dat je vertelt én laat zien wat je emoties toen waren. Hoe jij je erbij voelde. Maak hierbij goed gebruik van je bodylanguage. Als je een grote vis hebt gevangen, laat dan met je handen zien hoe groot die vis precies was (en overdrijf wanneer gepast ;-)). Als je relaxed hebt gecruised in een auto, laat dan zien hoe je met je arm uit het raam hing en met één hand aan het stuur zat.

Dit schetst een veel rijker beeld dan alleen een verbale beschrijving. De ander maakt er zijn eigen 'film' van en beleeft alles op zijn eigen manier mee. Probeer de dingen daarom ook zo uitgebreid mogelijk te beschrijven.

Voorbeeld

Stel, je bent op vakantie en je hebt een lift gekregen van iemand in een gammele auto. Dat kun je heel kort beschrijven door te zeggen: 'Nou, en toen kregen we een lift van iemand in een gammele auto joh ... man, man, man ...'

Je kunt echter ook het volgende vertellen (en let op het verschil in de beelden die het bij je oproept): 'Nou, dus wij staan daar langs de kant van die weg. Het was dertig graden, superwarm, komt daar om de hoek een of andere rode bak aanzetten. We hadden een lift nodig, dus wij meteen onze duimen omhoog. Nou, dat hebben we geweten. Toen dat ding dichterbij kwam, zagen we pas goed wat voor auto het was. Het was zo'n oude Trabant. Hij was waarschijnlijk ooit rood geweest, maar inmiddels roze, helemaal onder de deuken en butsen. We zeiden nog tegen elkaar: 'Vervang dat "van een oud vrouwtje geweest en altijd binnen gestaan" maar gerust door "van een oud vrouwtje geweest die er Paris-Dakar mee heeft gereden". Dikke walmen rook uit die uitlaat. Stinken deed dat ding joh! We hadden echt zoiets van: als die maar doorrijdt. Natuurlijk stopt ie dus. Waar we heen moesten ... Wij uitgelegd dat we ...'

Je ziet het verschil. Niet alleen laat je die ander beter beleven wat je zelf hebt beleefd, je vertelt ook een verhaal van vijf minuten in

plaats van vijf seconden! Ook al is de inhoud hetzelfde, het laatste verhaal lijkt veel spannender door alle details die je eraan toevoegt.

Jezelf verkopen

Een ander groot voordeel van verhalen vertellen, is dat je details over jezelf die je wilt overbrengen in je verhaal kunt weven. Stel, je wilt de ander laten weten dat je standvastig bent. Je kunt dan aan de hand van het vorige voorbeeld mooi vertellen hoe je bijvoorbeeld weigerde in te stappen toen de auto allemaal rotte plekken in de bodem bleek te hebben, zelfs al probeerden je vrienden je over te halen:

‘Dus ik zeg: “Ja sorry, maar daar ga ik niet in. Ik houd wel van een avontuurtje, maar dit is echt te link!” Ik dacht: “Ze kunnen me wat. Wacht maar, ik fiks wel een andere lift.” Zij weg, ik verder gaan lopen en ondertussen gaan liften. Stopt er, je gelooft het nooit, een sportwagen met een superlekkere blondine erin! Ik lag van binnen al in een scheur bij de gedachten die dat bij mijn maten zou opleveren. Ik een lift voor elkaar gepraat. En het was nog een leuke meid ook. Je had die blikken moeten zien toen zij mij afzette voor ons appartementje! Geweldig!’

Of als je juist wel bent meegegaan, kun je dit met dit verhaal je avontuurlijke karakter nog extra benadrukken:

‘Dus ik zeg: “Nou, dat redden we nooit in dit brik! Haha, benieuwd hoe ver we gaan komen!” Wij dat brik in. Met alle bagage. Dat paste voor geen meter. Peter lag op onze schoot met mijn teva’s in zijn oren gedrukt, haha. Ik dacht: “Dit gaat genoeg verhalen opleveren voor de komende feestjes!” Nou en daar ging het. Geweldig. De straat schoot onder ons door, goed te zien door alle gaten in de bodem. Wij met 120 over die weggetjes daar. Pakt Willem de handgreep boven het achterraam vast, had ie hem meteen in zijn hand zeg ... hij scheet echt zeven kleuren stront, haha. En ik maar lachen. Ik vind dat soort dingen alleen maar mooi. Wat een avontuur! Dat we het er levend vanaf hebben gebracht ...’

oefening



Haal een paar avonturen uit je jeugd terug. Zoals het avontuur hierboven. Of rare personen die je bent tegengekomen (een oude ex-hippie die op Vlieland bij je komt zitten aan een kampvuur 's avonds op het strand en ronde (ja, ronde, geen vierkante!) ko-zijnen maakt voor zijn werk en nose-shots neemt van zijn joints om vervolgens een hoestbui van tien minuten te moeten doorstaan).

Haal een aantal van die verhalen terug. Ga ze voor jezelf oefenen en gebruik zo veel mogelijk details en zintuigen. Besef hoe gaaf het is dat je dat hebt meegemaakt en gebruik dat enthousiasme om het verhaal te vertellen. Zorg dat je er zo een aantal 'klaar' hebt die je uit de kast kunt halen.

Als iemand in een gesprek iets zegt wat lijkt op een detail uit je verhaal, dan zeg je 'Nou, dat doet me denken aan ...' en vertel je je verhaal. Daarmee leer je niet alleen vertellen maar ook associëren.

Buiten de details is ook het woordgebruik heel belangrijk. Door gebruik te maken van kwalificerende woorden als: belangrijk, interessant, diepgaand, spannend, enzovoort versterk je het denkbeeld van de ander over je verhaal. Vergelijk de twee volgende fragmenten maar eens:

‘Toen kwam ik de directeur van Unilever tegen. We hebben lang gesproken over de huidige ontwikkelingen in de petrochemische industrie. Hij had niet zoveel tijd dus hebben we een vervolgspraak gemaakt.’

Tegenover:

‘Toen kwam ik ineens de directeur van Unilever tegen. Dat was wel bijzonder. We raakten aan de praat en hebben een diepgaand gesprek gehad over de huidige ontwikkelingen in de petrochemische industrie. Dát gebeurt natuurlijk niet iedere dag! Hij had niet zoveel tijd, maar hij vond het gesprek zo interessant dat we een vervolgspraak hebben gemaakt.’

In het tweede fragment is het leuk dat je de directeur tegen het lijf loopt en het gesprek is ook nog eens diepgaand en interessant. Dat zegt heel veel meer dan alleen het eerste fragment. Zo breng je de luisteraar dus in een bepaalde stemming.

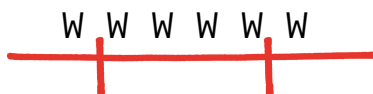
Wees integer

Belangrijk is dat je altijd integer bent. Aantrekkelijk worden en blijven is langetermijnwerk. Natuurlijk kun je je klant vertellen dat je dertig uur per week aan hem gaat besteden. En het meisje aan de bar dat je filiaalmanager bent, drie auto's en een jacuzzi hebt. Als de klant erachter komt dat je daadwerkelijk maar zes uur per week aan hem kunt besteden en het meisje dat het idee van 'badkuip' en 'jacuzzi' voor jou hetzelfde is ... dan heb je een probleem. Iemand die uit zijn nek blijkt te kletsen, is niet aantrekkelijk. Wees dus integer en strijd altijd met open vizier. Authentiek zijn, is veel aantrekkelijker dan dingen roepen die je niet waar kunt maken.

6.1.2 Vragen stellen

Een andere manier om een gesprek op gang te houden, en tevens een mogelijkheid om de ander beter te leren kennen, is vragen stellen. Dit doe je nadat je eerst aantrekkingskracht gecreëerd hebt met je manier van aanspreken en je wat leuke dingen over jezelf hebt verteld. Het eerste aspect wat we gaan behandelen is het *soort vraag*. De tweede het *onderwerp van de vraag*.

Het eerste aspect van vragen stellen, is de manier waarop je de vraag stelt. We introduceren de zes blote billen op een hek (... laat je fantasie hier gerust even de vrije loop als je wilt ... klaar? Mooi ...):



Het hek staat voor *hoe*, de w's – of billen :-)) – staan voor *waar*, *wie*, *wanneer*, *want*, *welke* en *wat*. Deze woorden hebben gemeen dat ze een open vraag inleiden. Dit is een essentieel punt in vragen stellen. We zullen nu een voorbeeld van een gesprek met gesloten en met open vragen geven. Kijk zelf maar eens wat het verschil is.

Gesloten vragen

Hoi! Mag ik je wat vragen?

– Ja.

Oké, heb je lievelingseten?

– Ja.

Ah ... en wat is het?

– Spinaziestamppot met garnalen!

Hmmm ... ehm ... lekker ... eet je dat vaak?

– Ja.

Jaja, en vind je nog andere dingen lekker?

– Jazeker.

Aha ...

Je ziet, als je alleen gesloten vragen stelt, krijg je vaak hele korte antwoorden. Dit houdt in dat je heel hard moet werken om het gesprek gaande te houden. De ander geeft een kort antwoord en het is weer aan jou om de volgende vraag te bedenken. Ook maak je het veel makkelijker voor de ander om nee te zeggen, zeker bij de eerste vraag. ‘Mag ik je wat vragen?’ ‘Nee.’ ‘Ah ... oké ...’ Dat schiet niet op dus. Het volgende voorbeeld is van een gesprek met open vragen. Let op het verschil.

Open vragen

Hoi, ik wil je wat vragen: wat is je lievelingseten?

- Spinaziestamppot met garnalen.

Oké, klinkt lekker! En wat vind je nou zo speciaal aan spinaziestamppot?

- Nou, ik ben dol op garnalen ... en op spinazie!

Haha, maar natuurlijk. Wat dom van me (knipoog).

En op welk moment heb je besloten die twee dingen door elkaar te gooien dan?

- Nou, ik heb dat niet besloten, maar mijn oma maakte dat gerecht al toen ik klein was.

Wat leuk! Opa's en oma's zijn cool. Wat is de leukste herinnering aan je opa en oma?

- Haha, mijn opa en oma hadden een zolder waar we altijd op mochten spelen. Dan bouwden we tenten van dekens en stoelen. Daar mochten we dan koekjes in meenemen.

Koekjes? Niet de spinazie met garnalen?

- Haha, nee, dat mocht dan weer niet.

Streng hoor (knipoog). Wat deed je nog meer bij je opa en oma? Enzovoort.

In dit fragment lok je de ander uit de tent om informatie te geven. Je houdt de vragen open, dus het is aan de ander om te bepalen

wat hij of zij zegt. Dat geeft veel meer ruimte voor een gesprek dan dat je de ander dwingt tot een ja of nee, zoals in het eerste fragment. Dit heeft als voordeel dat de ander veel aan het woord is en je veel over die ander te weten komt. Je weet nu bijvoorbeeld dat je gesprekspartner rare dingen eet, lol heeft gehad met opa en oma en niet in haar eentje speelt. Je kunt die informatie weer gebruiken als aanleiding voor een verhaal dat je zelf hebt meegemaakt of om verder vragen over te stellen.

Nu is het natuurlijk niet zo dat iedereen alleen maar met ja of nee antwoordt op een gesloten vraag. Sommige mensen zijn praters van nature en beginnen vanzelf wel te vertellen. Maar als je met iemand praat die niet zo veel heeft meegemaakt of iemand die zich verlegen opstelt, is dit een goede manier om meer uit iemand te krijgen. Oefen hiermee.

6.2 Spelletjes

Als je alle verhalen hebt verteld die je kent, of je wilt gewoon eens even wat anders doen in een gesprek, is een spel spelen een hele goede optie. Een spel gaat niet over de inhoud, maar gewoon over het hebben van plezier. Net als bij gewone spelletjes eigenlijk. Je kunt spelletjes ook prima gebruiken als een gesprek stil of dood dreigt te vallen. Spelletjes zijn ook een uitstekend middel om te laten zien dat jij iemand bent die altijd wel wat leuks weet te verzinnen. En iemand die leuk is, is ook aantrekkelijk!

Soorten spelletjes zijn bijvoorbeeld: het rollenspel, psychologische trucjes, imitatiespelletjes, weddenschappen, enzovoort. Omdat er zoveel verschillende spelletjes zijn, zullen we er hier maar een paar bespreken. Internet staat er verder vol mee, dus daar is er genoeg over te vinden (google op ‘routines pua’).



De term PUA staat voor 'pick-up artist'. Veel Amerikaanse versiergoeroes zien zichzelf als kunstenaars in het versieren van vrouwen. Veel van de routines die je op internet vindt, zijn veelal door hen bedacht. Het is aan jou hoe je die wilt gaan gebruiken en inzetten.

Let wel op! Spelletjes spelen is niet iets wat je toepast bij je klant of op je sollicitatiegesprek. Bordspellen speel je tenslotte ook niet met je verzekeringsagent. Spellen gebruik je in casual situaties.

Maar waarom creëren spellen aantrekkingskracht? Nou, in vergelijking met duizend jaar geleden is het leven niet meer zo heel spannend. Materialistisch gaat het ons allemaal wel voor de wind. Echte uitdagingen zijn er niet zo veel meer. De meeste leeuwen zitten achter slot en grendel en we worden niet meer aangevallen door indianen.

Om toch spanning te ervaren moeten we dus zelf wat gaan verzinnen. Sommigen zoeken het in het nastreven van hun ambitieuze doelen, sporten, excessief uitgaan of extravagante vakanties. Een ander deel van de samenleving kakt simpelweg in. Als je studie klaar is en je eenmaal een baan hebt, dan is het wel een beetje klaar. (Dit geldt natuurlijk niet voor iedereen, maar wel voor veel mensen.)

Dat is waar spannende spellen om de hoek komen kijken. Buiten wat meer destructieve dingen als basejumps, coke snuiven en jungledroppingen in Tahiti, is spelen een goede manier om weer die spanning te creëren waar veel mensen zo'n behoefte aan hebben.

Maar voornamelijk is het gewoon hartstikke leuk voor je eigen entertainment. Af en toe iets spannends doen geeft een kick.

Mensen die spanning missen in hun normale leven, vinden die spanning nu bij jou! Denk maar eens terug aan de tijd dat je vroeger bijvoorbeeld kattenkwaad uithaalde. Dan deed je dit ook meestal met zijn tweeën, of zelfs met meer. Het delen van de spanning was misschien nog wel leuker dan het kattenkwaad op zich.

Door spanning te delen, word je dus aantrekkelijk. En je blijft het. Je creëert een band. En de volgende keer dat je de ander tegenkomt, zal hij of zij zich meteen weer die spanning herinneren en verlangen naar dat goede gevoel. En voilà, je bent aantrekkelijk geworden voor de ander!

Oké, ondeugend zijn is wel een beetje fout. Niet heel slecht, maar ook niet helemaal heilig. Net als met het kattenkwaad dat je vroeger uithaalde. Echt schadelijk was het niet, maar er was altijd wel de kans dat er een boze buurman achter je aankwam.

Ondeugend zijn, is risico nemen. Dat maakt het ook spannend. Zonder risico zou er niet zoveel aan zijn. Maar pas wel op dat het onschuldig blijft. Als je er dingen mee sloopt of mensen mee kwetst, maakt dit je niet aantrekkelijk. Eerder het omgekeerde. Als je die drang wel merkt, zijn er andere boeken die je misschien eerst eens moet lezen om die neiging aan te pakken. We bespreken nu een aantal doe-manieren om aantrekkingskracht te creëren.

6.2.1 *Rollenspel*

Het rollenspel werkt vooral goed in een kroeg, achter de chat of tijdens een telefoongesprek. In een rollenspel nemen jij en je partner een andere rol aan en spelen die uit. Ook als je een collega belt, kun je hier trouwens erg veel lol mee beleven. Het is een toneelstukje dat jullie voor elkaar opvoeren.

Een rollenspel is daarom een heel speciaal soort onderonsje. Jullie doen een spelletje met elkaar dat verder niemand meteen zal snappen. Dat zorgt er ook voor dat je meteen een band met de ander krijgt. Daarbij kun je het bij volgende ontmoetingen ook weer gebruiken. Het mooie is dat je dan meteen weer in die stemming zit. Zie het als een zogenoemde running gag. De lopende grap die in alle afleveringen terugkomt.

Belangrijk bij een rollenspel is wel dat het ook duidelijk is dat het een rollenspel is! Dat betekent dat je je rol overdreven speelt. Gebruik dus veel mimiek en gebaren. Lach. Ook je intonatie en manier van spreken is over de top. Als je dit niet doet, snapt de ander misschien niet dat het een rollenspel is. Het meisje aan de bar rent zeer waarschijnlijk gillend weg als ze denkt dat je daadwerkelijk met haar wilt trouwen. Ook je collega zal het je niet in dank afnemen als je de filiaalmanager te serieus hebt nagedaan en ze echt flyers in elke brievenbus in de stad is gaan doen! Zet jezelf dus neer als karikatuur.

Om je op weg te helpen, volgt hier een leuk voorbeeld van een rollenspel tijdens een chatsessie. Tijdens het chatten, zeg je dat je iets moet opbiechten. De ander zal meteen willen weten wat. Ga dan in de speelmodus en beweer bijvoorbeeld dat je eigenlijk niet die leuke jongen bent van de foto, maar dat je 45 jaar oud bent, een snor hebt en nog bij je moeder woont. Hierbij een deel van een (waargebeurd) voorbeeld:

Hey, ik moet je toch eigenlijk wat opbiechten.

– Oh, wat dan?

Hey, heb je wel eens gehad dat iemand zich met chatten heel anders voordeed dan hij daadwerkelijk was?

– Ja, wel eens ja, wat een loser was dat ...

Ja, lullig is dat hè?

– Ja echt ...

Dan moet ik je toch ook iets bekennen.

– Oh?

Ik hoop niet dat je het erg vindt, maar nou ja ...

goed ... ik ben eigenlijk 45, weeg 160 kilo en woon

nog bij mijn moeder. ;-)

De knipoog is hier héél belangrijk. Je zegt daarmee: dit is een grap en ik ga iets ondeugends doen. Doe je dit niet, dan zegt ze waarschijnlijk al vrij snel dat ze met haar computer en al een tunnel in rijdt ...

– Echt? ;-)

Jazeker, ik durf anders niet met iemand te chatten, omdat ik me schaam voor mijn uiterlijk en situatie. Ik heb namelijk ook geen baan.

– Haha, nou dan zal ik ook maar meteen eerlijk zijn. Ik ben ook geen 26, maar al 35 en net zwanger van mijn vijfde kind ;-)

Van je vijfde? Dat heb je niet gezegd. Je hebt zitten liegen!

Hoe kan ik je nu ooit nog vertrouwen? ;-)

Hier beschuldig je haar van iets wat je zelf net ook hebt gedaan. Dit komt nog aan de orde als we het over plagen gaan hebben.

– Ja sorry, maar mijn exen zitten allemaal in de bak, dus dat is nogal lastig.

Hmm, in de bak, wat klote. Mijn hobby is trouwens het houden van kanaries. Ik heb er 245.

– Kanaries? Vind je moeder dat dan wel goed?

Die is doof, dus dat is niet erg. Ik hoop wel dat je kinderen goed met kanaries kunnen opschieten?

Enzovoort.

Een ander goed moment voor een rollenspel is als je haar met iets kunt plagen. Stel, je hebt net iemand in de kroeg leren kennen en ze zegt meteen iets liefs. Wat leuk is, is meteen net te doen alsof ze meer van je wil. Van daaruit kun je verder gaan:

Zij: (legt hand op je arm) Ik vind het leuk om met je te kletsen.

Jij: (op vermanende toon) Hohoho, (leg hand van je arm) niet meteen handtastelijk worden. Ik vind je erg leuk, maar ik weet niet meteen of er al meer in zit!

Zij: (zal zich hoogstwaarschijnlijk gaan verdedigen) Hé, zo bedoelde ik het niet, ik ...

Jij: (onderbreek haar) ... Je hoeft je niet te verdedigen, ik snap het wel. Je voelt je aangetrokken tot me, maar ik wil gewoon meteen duidelijk zijn. ;-)

Zij: Maar ik wil je hele ...

Jij: (onderbreek weer) Ho,ho, je hoeft je hier echt niet voor te schamen. Ik vind het alleen maar mooi dat je zo voor je gevoelens uitkomt. Ik geef alleen mijn grenzen aan. ;-)

Als ze zich weer gaat verdedigen, kun je haar net zo lang onderbreken, knipogen en 'geruststellen' tot ze doorkrijgt dat je een rol aan het spelen bent.

Afhankelijk van hoe leuk iemand meespeelt, kun je hier nog hele gesprekken over hebben. Als je haar later in de kroeg tegenkomt, of iemand van het groepje met wie ze optrekt, pak je het weer gewoon op. Dit heeft in 99% van de gevallen een leuke interactie tot gevolg. Als je haar dezelfde avond toevallig weer treft en ze probeert tegen je te praten, houd je meteen wat extra afstand, alsof je nog bang bent dat ze weer avances gaat maken.

Verdere ideeën voor rollenspellen:

- Je beschuldigt haar van onzekerheid, ranzige gedachten of andere totaal uit de lucht gegrepen tekortkomingen.
- Onder collega's: als de interne telefoon gaat, doe alsof je een shoarmatent bent. Speel boos als ze je niet serieus nemen als zijnde Akhbar, de beste shoarmabakker van Nederland (!)
- Onder collega's: doe alsof je een andere collega bent aan de telefoon. Liefst iemand van het andere geslacht. Denk aan de hoge stem.

Enzovoort.

Het leuke aan het rollenspel is dat je de meest rare dingen kunt beweren. En als je een gesprekspartner hebt die dit oppikt, kunnen er hele leuke en uitdagende gesprekken uit volgen. Ik wil nogmaals benadrukken: zorg er wel altijd voor dat het duidelijk is dat het een rollenspel is. Wees daarom niet te bang om de meest idiote dingen te beweren en je bodylanguage zwaar te overdrijven. Te voorzichtig en ze denkt echt dat je nog thuis woont en een Ted de Braak-snor hebt.

Als je hier moeite mee hebt, volg je bijvoorbeeld een cursus clownerie (de fopneus is een zwaar offer, toegegeven, maar het gaat om het leerproces) of doe je een workshop theatersport. Beiden zijn een goudmijn voor rollenspellen en spelen in het algemeen. Je leert zo associëren, je spontaniteit te ontwikkelen en je lichaam te gebruiken.

Pas er wel voor op dat je geen wandelend rollenspel wordt ...

6.2.2 *Psychologische testjes*

Wat altijd leuk is om te doen, zijn de semi-psychologische testjes. Ook hier staat het internet vol mee (google wederom op 'routines pua').

Een bekende is het viervragenspelletje. Het bestaat uit de volgende vier vragen:

- 1 Stel je voor dat je in een compleet witte kamer staat.
Wat is het gevoel dat je daarbij krijgt?
- 2 Wat is je lievelingskleur? Wat betekent die kleur voor jou?
- 3 Wat is je lievelingsdier? Wat in dit dier trekt je aan?
- 4 Je komt bij een groot water (meer, zee), wat doe je?

De eerste vraag geeft aan hoe je over de dood denkt. De tweede hoe je over jezelf denkt. De derde vraag geeft aan hoe je wilt dat anderen jou zien. En de laatste vraag hoe je omgaat met seks. Stel, iemand springt meteen het water in, dan is dat dus hoe ze met seks omgaat. Let wel, dit is natuurlijk niet bepaald wetenschappelijk. Breng het daarom met een knipoog.

Het leuke is dat de ander de sleutel nog niet kent. Hier kun je goed spanning mee opbouwen. Met veelbetekenend kijken of lachen reageer je al op haar antwoorden zonder meteen de oplossing te geven. Als ze antwoord geeft, doe je bijvoorbeeld alsof je iets verschrikkelijks bizars hoort (maak grote ogen, doe je wenkbrauwen omhoog). Je geeft de ander dan het idee dat haar antwoord heel grappig of bizar is.

Door pas op het einde te vertellen wat de vragen betekenen, wek je een enorme nieuwsgierigheid op. Rek dit door bijvoorbeeld te zeggen dat je het antwoord op de derde vraag 'in dit geval' eigenlijk niet durft te zeggen (denk aan overdreven mimiek en body-language!).

Let wel, dit is typisch een spelletje voor in de kroeg met iemand van het andere geslacht. Niet bij je baas proberen! Je ziet trouwens ook dat bij dit voorbeeld alle vragen open zijn. Daarmee kom je zo veel mogelijk over iemand te weten. Dit benadrukt nogmaals het

belang van de manier waarop je vragen stelt. Verdere psychologische testjes vind je dus op internet.

6.2.3 *Imitatiespellen*

Een ander spel dat het goed doet op de dansvloer is het grote wie-doe-ik-nu-na-spel. Als je een tijdje met een meisje hebt staan praten, kun je vragen: ‘Zeg, ken jij het grote wie-doe-ik-nu-na-spel?’ Laat met je bodylanguage zien dat het een supergaaf spel is. Dit kan bijvoorbeeld door te vertellen alsof het een groot geheim is dat je eigenlijk niet bekend mag maken. Oefen hiermee.

Het spel zelf is heel simpel. Kies iemand op de dansvloer die raar of te stoer danst. Doe deze zwaar overdreven na en laat je gesprekspartner raden wie het is. Dan is zij aan de beurt. Met dit spel heb je ook weer heel veel mogelijkheden om haar te plagen. Als ze een raar dansje van iemand imiteert, zeg je bijvoorbeeld dat ze helemaal niet anders danst dan daarvoor. Of als ze al iemand nadoet en raar staat te dansen, zeg je alsnog aanmoedigend: ‘Jij bent hè, begin maar!’ (denk aan de knipoog). Dit is erg leuk en creëert veel spanning! Op plagen komen we dadelijk nog uitgebreid terug als we het over de saus gaan hebben.

6.2.4 *Weddenschappen*

Weddenschapjes zijn erg leuk om spanning op te bouwen. Je spreekt van tevoren af wat de prijs zal zijn als je wint. Hoe hoger de inzet, hoe spannender de weddenschap. De hoogte van de inzet moet wel enigszins kloppen met de spanning die er al is. Iemand moet zich al wel aangetrokken tot je voelen wil zij/hij een hoge inzet accepteren.

In de kroeg kun je altijd het drankje als inzet gebruiken. Dat is laagdrempelig. Daarnaast spot het met de gewoonte dat de man

altijd het drankje moet betalen. Je doet het dan anders dan anders en dat is aantrekkelijk.

Een erg leuk voorbeeld is de liegweddenschap. Je zegt tegen een meisje dat veel mensen heel slecht zijn in liegen. Ze zal hier op antwoorden dat ze toch wel wat mensen kent die veel liegen of hier goed in zijn. Zeg haar dat je haar ziet als iemand die erg slecht is in liegen en vraag of ze de test wil aangaan. Ze moet vijf vragen beantwoorden zonder de waarheid te zeggen. Ze moet dus vijf maal liegen. Stel de inzet vast. Dan stel je vier vragen. Bijvoorbeeld: wat is je lievelingskleur, waar ben je geboren, hoe heet je moeder, en hou je van chocolade? De vijfde vraag is: ehm, welke is dit nou, vier of vijf? Je voelt hem al aankomen: ze zal 'vijf' zeggen. Dan heeft ze niet gelogen op de vijfde vraag en is ze af. Vergeet niet je prijs te innen.

Andere weddenschappen kunnen gaan over wat bepaalde mensen zullen denken/antwoorden op een vraag of onderwerp dat jullie bespreken. Stel je prijs vast en verifieer het. Door die persoon aan te spreken, laat je zien dat je dat kunt. Daarmee laat je dus ook nog eens zien dat je sociaal handig bent!

Als je wint kun je je prijs innen, haar plagen dat ze het mis heeft, het hebben over de persoon die je aansprak, enzovoort. Dan heb je weer een boel mogelijkheden om het gesprek voort te zetten.

We willen je nogmaals op het hart drukken alleen de spellen te doen die je zelf ook leuk vindt. Volg hierbij je gevoel. Als je een hekel hebt aan dansen, blijf dan weg van de dansvloer. Bovengenoemde technieken en spellen kunnen je erg veel plezier opleveren en je aantrekkingskracht vergroten. Maar als je er niet achter staat, worden het trucjes. Je neemt dan jezelf en je gesprekspartner niet meer serieus. Houd daarom altijd in je achterhoofd: niks is zo aantrekkelijk als iemand die zichzelf durft te zijn!

6.3 De saus

Net als bij bijvoorbeeld spaghetti bepaalt de saus ook bij het gesprek voor het overgrote deel de smaak. Met de saus bedoelen we hier de *manier* waarop je het gesprek voert. Je bepaalt ermee of het een serieus gesprek wordt of dat het uitmondt in totale onzin. Of het spannend wordt of gewoon verschrikkelijk saai. (Dat laatste willen we eigenlijk alleen aanraden als je ooit met iemand in gesprek komt waar je echt héél snel weer vanaf wilt.)

De saus kent twee hoofdingrediënten: *plagen* en *humor*. Bij aanspreken hebben we al tipjes van de sluier opgelicht, nu gaan we het uitdiepen. Houd wel in je achterhoofd dat het de saus is. Niet de spaghetti zelf. Zonder spaghetti kun je nog zo'n lekkere saus hebben, het stilt je honger toch nooit helemaal.

Daarom is het belangrijk de hoeveelheid saus in balans te brengen met de spaghetti. Daarmee bedoelen we dat je de spanning niet meteen zo moet opvoeren dat iemand in paniek wegrent. En ook niet zo laag houden dat iemand een saaie indruk van je krijgt. Dit moet je leren aanvoelen. Dat komt vanzelf als je gaat oefenen. Sommige mensen zijn dol op saus, anderen lusten maar een klein beetje.

Met het aanspreken, heb je laten zien dat je anders bent. Daardoor heb je interesse gewekt. Nu bouw je langzaam de spanning op. Je gaat toewerken naar de climax. Daar gebruik je dus humor en plagen voor.

6.3.1 *Meisjes plagen, kusjes vragen*

Om nog eens duidelijk te maken hoe effectief plagen is, vragen we je dat spreekwoord van de basisschool weer eens te herinneren. Inderdaad, zelfs kléuters hebben dit al door de tijden heen met succes

oefening



Probeer de volgende voorbeelden uit voor jezelf/de spiegel. Zeg ze de eerste keer serieus en de tweede keer lachend en ondeugend. Speel met je intonatie en mimiek. Voel het verschil:

- Een meisje raakt je per ongeluk aan in de kroeg. Je zegt: 'Hoho dame, ... niet meteen handtastelijk worden!'
- Een meisje met een ultrahip tasje zit aan de bar. Bestel een drankje en merk terloops op: 'Leuk tasje ... die zie je vaak tegenwoordig.'
- Geef een meisje een compliment: 'Leuk haar!' (ze zal blij kijken). Zeg met een knipoog terwijl je het van alle kanten inspecteert: 'Ja, echt hoor, ... heeft veel potentieel ... alleen nog wassen en wat spul erin, en dan zit het echt fantastisch!'

toegepast! Plagen en 'de vrouwtjes' bleek ook toen al een zeer succesvolle combinatie.

Maar waarom werkt plagen zo goed? Als je een vrouw durft te plagen, geef je een zeer belangrijke boodschap af. Je zegt: 'Ik heb het lef om je te plagen, omdat ik weet dat ik zo leuk ben dat ik daarmee weg kan komen.' Je laat haar merken dat je een gezonde eigenwaarde hebt die niet afhankelijk is van haar mening over jou.

Wat heel belangrijk is bij plagen, is de manier waarop je het brengt. Plagen is ondeugend en leuk. Zo breng je het ook. Als je iets plagend zegt, laat je ook merken dat je aan het spelen bent. Het moet duidelijk zijn dat je niet serieus meent wat je zegt. Dus lach, kijk ondeugend, gebruik veel mimiek en laat merken dat je speelt. Dit kan concreet door te knipogen of je wenkbrauwen twee keer snel na elkaar op te trekken.

Speel hiermee. Kijk ook hoe het voor je voelt om iets heel serieus te zeggen of ondeugend met veel mimiek. Een mooi voorbeeld van de goede hoeveelheid mimiek is Joey uit *Friends*. Huren en nadoen dus!

Als je het verschil door begint te krijgen wanneer iets ondeugend en leuk klinkt en wanneer serieus en gemeend, kun je het op bijna alles toepassen. Ook hier geldt dat je bodylanguage veel meer zegt dan de opmerking zelf!

De formule voor plagen is dus: pak iets waarvan je weet dat ze er waarde aan hecht (haar tasje, haar manier van dansen, haar image). Maak daar een opmerking over waarbij je dat onderwaardeert. Laat haar door je bodylanguage merken dat je dit expres doet en haar aan het plagen bent.

Meer voorbeelden

- ‘Hé, ik moet je iets vragen. Kun je mij uitleggen waarom ik mij tot je aangetrokken voel? Je bent natuurlijk knap, maar dat zijn zoveel meisjes hier. Het moet iets anders zijn en ik krijg er mijn vinger niet achter.’ (Je onderwaardeert hier dat ze knap is.)
- ‘Zeg mevrouw, zou je niet even op je beurt wachten?’ (als ze per ongeluk voordringt bijvoorbeeld). ‘Maar ik wist het helemaal niet!’ ‘Pardon? Voordringen is nog tot daar aan toe, maar het ook niet willen toegeven ...’ (knipoog). (Je onderwaardeert hier haar beeld van braaf meisje.)

Let ook goed op de reactie van de ander. Als ze het leuk opvat, weet je dat ze je onderliggende boodschap snapt. Als ze pissig wordt, kun je beter stoppen. Ze is misschien onzeker of heeft haar dag niet. Plagen voegt dan weinig leuks toe aan de interactie en werkt tegen je. (Als trouwens álle vrouwen die je plaagt boos worden en bier in je gezicht gooien, moet je misschien toch nog eens kritisch kijken naar je bodylanguage en intentie. Het ligt dan namelijk aan jou ...)

6.3.2 *Grappen met humor*

Humor is het meest aantrekkelijke wat er is. Het maakt namelijk mensen aan het lachen. (Serieus? Wow Mike ... dat is echt amazing!) En iemand die lacht voelt zich goed. Als de ander dat vooral voelt als zij of hij bij jou in de buurt is, zit je goed. Nu zijn er natuurlijk zeer veel verschillende soorten humor. En niet alle mensen vinden alle soorten humor leuk. Toch zijn er een aantal dingen die bijna altijd wel werken.

Waar we meteen een groot verschil tussen willen maken, is lachen mét en lachen óm iemand. Als mensen óm je lachen is dat niet goed. Als je voor de derde keer die avond ladderzat uitglijdt in een grote plas bier spartelt, terwijl je om je moeder roept en vervolgens wordt afgevoerd door de bewaking, zullen er zeker mensen om je lachen. Maar of het aantrekkelijk is ... (het antwoord is dus nee, voor de duidelijkheid ;-)).

Zorg dus dat mensen mét je kunnen lachen. We zullen een paar soorten humor bespreken die vrijwel altijd goed werken:

- grappig-arrogant (naar DeAngelo, hierover kun je op internet bergen dvd-materiaal bestellen)
- totaal-over-de-top.

We zullen ook de combinatie van humor en plagen bespreken. Daar kun je erg leuke en krachtige dingen mee doen.

Grappig arrogant

Grappig-arrogant (of *cocky-funny*) is een door DeAngelo bedachte term voor uitermate arrogante opmerkingen die je met een knipoog brengt. Grappig arrogante humor heeft dezelfde bodylanguage als plagen. Wat je ermee zegt, is dat je van jezelf overtuigd bent, maar ook dat je zelfrelativeringsvermogen hebt. Het creëert spanning, omdat ze niet helemaal zeker weet of je het nu daadwerkelijk meent of niet (uiteraard meen jij het, maar dat hoeft zij natuurlijk niet meteen te weten). Dit was overigens dus een grappig-arrogante opmerking! Je kunt dit zelfs zo letterlijk tegen iemand zeggen: 'Uiteraard meen ik het, maar dat hoeft jij natuurlijk niet meteen te weten. ;-)'

Je hebt haar net een spannend verhaal verteld. Ze zegt iets in de trant van: 'Zo, maar dat is supergoed van je.' Je kunt dan meteen antwoorden met: 'Jaja, I know!' (knik arrogant alsof je het daar volledig mee eens bent ... wacht even en knipoog)

Als je het goed doet, begint ze te lachen. Op dezelfde toon gooi je er nog overheen: 'Ja, je kunt er wel om lachen, ... maar het is echt supergoed van me!'

Een ander voorbeeld: je staat in de kroeg met een leuk meisje te praten. Je vraagt haar of ze een keer koffie wil komen drinken. Ze antwoordt dat ze net een nieuw vriendje heeft.

Zeg haar op een hele serieuze toon en alsof je haar voorzichtig iets duidelijk wilt maken wat ze misschien niet wil horen: 'Ah, shit zeg, dat vind ik echt lullig voor je, want ik ben toch écht een stúk leuker ...' (knik hierbij alsof je weet dat je haar hiermee in een moeilijk parket brengt ... kleine pauze ... lach en geef een knipoog).

Nu kun je meelevend een hand op de schouder leggen, waarbij je laat merken dat je het echt rot voor haar vindt dat ze nu iets met hem heeft in plaats van met jou. Dan kun je weggaan of het gesprek gewoon voortzetten, net wat je wilt.

Bij grappig-arrogant is het héél belangrijk dat je weet wanneer je moet stoppen. Eén zo'n opmerking is leuk. Vijf achter elkaar wordt vervelend. Gebruik het dus spaarzaam. Ze wil ondertussen ook wel wat van jou zien. Het is een grapje in een gesprek. Het moet geen gesprek op zich worden! Dus net als bij coke snuiven is het doseren geblazen ... (Ook deze laatste zin kun je gerust met een stalen gezicht beweren, pauzeren ... en knipogen.)

Over-de-top-humor

Totaal over-de-top-humor is echte ouwehoerhumor. Dingen beweren die echt veel te ver gaan. Dingen die duidelijk totale onzin zijn. Als je wel eens *Debiteuren Crediteuren* (Jiskefet) hebt gezien, Storm is bijvoorbeeld totaal over de top. Daarbij is over-de-top-onzin een leuke manier om jezelf te relativieren. Of om saaie gesprekken wat losser te krijgen.

Wat bij totale onzin goed werkt, is de pokerface. Je hoeft namelijk niet per se (maar kan ook wel heel leuk zijn) door je bodylanguage te communiceren dat het een grap is. Dat is wel duidelijk door de inhoud. Je kunt het dus brengen alsof het echt waar is.

Veel cabaretiers zijn hier meesters in, dus bekijk wat conferences. Vooral Theo Maassen, Hans Teeuwen en Klaas van der Eerden doen dit erg goed. Kijk ook naar wat ze met hun bodylanguage doen (tijdens en na de onzin).

Oké, dan volgen nu een paar voorbeelden van totaal onzinnige beweringen (praktijkgetest):

- 'Eigenlijk heet ik helemaal geen Gijs van Dinther. Dat is mijn artiestennaam. Mijn echte naam is Johny Stardust.' (kijk alsof je een echt indrukwekkende wetenswaardigheid over jezelf vertelt, credits Theo Maassen)
- 'Wist je trouwens dat ik vroeger tafeltenniskampioen van Tjuchem ben geweest? Dat was nog eens een tijd. Ik was echt gevierd in die dagen, weet je ...' (staar nostalgisch in de verte)

- Als iemand mij belt voor een telefonische verkoop en ik ben in een ouwehoerstemming, dan hang ik vaak een onzinverhaal op. Voornamelijk voor mijn eigen entertainment. Meestal zeg ik dat ik het niet wil kopen, maar daarna neem ik het woord en laat ze er niet meer tussenkomen. Dingen die ik beweert zijn bijvoorbeeld:
 - ‘Erg jammer, maar ik heb al een levensverzekering. Maar ik heb nog wel wat voor jou. Ik heb namelijk nog een supermooie kanariegele Opel Kadett in de aanbieding!’ Voordat ze me kunnen onderbreken, som ik alle mooie extra’s op, zoals gele pluche stoeien, sportstuur, turbo (zelf erop geschroefd, het is een echte Gugenmeyer!). Dit is vooral leuk omdat telefonische verkopers vaak aan een vast protocol zijn gebonden en geen persoonlijke gesprekken mogen aangaan.
 - ‘Sorry? Wie? Nee, meneer Sila woont hier niet. Althans, niet dat ik weet. Maar ik woon hier nog niet zo lang hoor. Voor hetzelfde geld ligt hij nog ergens in de berging en heb ik hem over het hoofd gezien. Zal ik gaan checken?’

Buiten dat het je erg veel lol oplevert, is totaal-over-de-top-humor ook een prima manier om vervelende opmerkingen van anderen te pareren. We hopen van niet, maar je kent er vast wel een, bijvoorbeeld zo’n irritante collega die zich graag wil bewijzen ten koste van anderen.

Als je net met iemand staat te kletsen, mengt hij zich in het gesprek en probeert zich te profileren. Met een beetje pech doet hij dat ook nog door jou af te zeiken. Wat dan fantastisch werkt, is zo’n denigrerende opmerking volledig te beamen en vervolgens nog veel verder te overdrijven.

Voorbeelden

- Collega: 'Zo, je pakte dat echt niet handig aan met die klant net.' Jij: 'Klopt, dat is een stijl die ik mijzelf heb aangemeten toen ik voor de Jostiband in aanmerking probeerde te komen. Dat moest daar wel. Het was een keiharde wereld ...' (kijk gepijnigd) 'Als je maar een klein beetje kundigheid toonde, was je meteen de sjaak!' (schud je hoofd en kijk weer gepijnigd)
- Ander: 'Ja, maar jij durft dat toch nooit, haha.' Jij: 'Ik zal het je nog sterker vertellen: ik schijt dan zo in mijn broek dat ik soms wel acht rollen pleepapier nodig heb om de boel weer een beetje toonbaar te krijgen. Het is verschrikkelijk! Maar goed, nu heb ik groepstherapie en slik Prozac. Dat helpt wel aardig ...' (probeer niet in de lach te schieten, geef iemand anders vervolgens de welbekende knipoog of trek je wenkbrauwen even op)

Zoek een goede vriend of collega om hiermee te oefenen en probeer het uit. Speel ermee. Je hebt er ook fantasie voor nodig. Kijk goed naar mensen die dit al doen. Daar leer je heel veel van. Je leert hiermee ook om in het middelpunt te staan en te entertainen. Het is dus niet makkelijk! Bouw het langzaam op en oefen in een veilige omgeving.

Bedenk goed, alle technieken hier zijn bedoeld om lol te maken. Als jij lol hebt, hebben de mensen in je buurt dat ook. Tevens werkt plezier maken voor jezelf in de rest van je leven door. Je werk wordt leuker, je familiebezoeken worden leuker, zelfs boodschappen doen wordt er leuk door. Versier en laat je versieren. Het is een algemene 'state of mind': heb respect en maak plezier. Uit onderzoek is gebleken dat kinderen vierhonderd keer zoveel lachen als volwassenen.

Vierhonderd keer zoveel! En hoe leuk is je kindertijd? Dus: haal zo veel mogelijk uit het leven. Een gemiddelde Nederlandse man heeft maar 27375 dagen te leven. Gebruik ze verstandig: versier!

Belangrijk is wel dat je het doseert. Te veel van het goede en ze ziet je als wandelende grappenmachine. Dat komt dan tussen jullie in te staan. Een kat die het touwtje helemaal nooit te pakken krijgt, houdt er op gegeven moment mee op. Laat zien dat je naast humor en speelsheid ook diepgang hebt. Dat is zeker zo belangrijk.

6.3.3 *Vertrouwen*

Om de spanning (of saus) te kunnen opvoeren, heb je vertrouwen nodig. Je moet weten of iemand er al aan toe is om wat extra saus over de spaghetti gegoten te krijgen. Dat kost tijd. Er zijn een aantal manieren om vertrouwen op te bouwen en te kijken of iemand al vertrouwd met je is.

Om vertrouwen op te bouwen, kun je een aantal dingen doen:

- Respecteer de anders persoonlijke afstand.
 - Let op wat de spanning met iemand doet. Rem af als je merkt dat je te hard gaat. Je ziet dat doordat iemand zich ongemakkelijk begint te voelen. Het enthousiasme waarmee ze met je in gesprek is, neemt dan af. Ook met haar lichaamshouding kan ze dit aangeven (meer afstand innemen, armen over elkaar, wegdraaien, enzovoort).
 - Zoek gezamenlijkheid. Dat doe je door bijvoorbeeld gemeenschappelijke interesses te accentueren of complimenten te geven (je laat zien dat je de ander waardeert). Pas op dat je dat niet overdrijft. Blijf eerlijk en ga niet lopen slijmen.
 - Als de ander wat van zichzelf laat zien, doe jij het ook. Dat hoeft niet per se gelijk op te gaan, maar laat wel zien dat je het kwetsbaar(der) opstellen van de ander waardeert door ook zelf bijvoorbeeld wat persoonlijke dingen te vertellen.
-

Daarnaast kijk je of iemand al vertrouwd met je begint te raken. Dat merk je doordat iemand inhoudelijk persoonlijker wordt. Maar je kunt het ook testen met bodylanguage:

- Als je een comfortabele persoonlijke afstand hebt, doe dan een stap naar achteren en kijk of de ander volgt. Volgt de ander niet? Dan heb je nog niet genoeg vertrouwen.
- Kijk of de ander zich naar jou richt en je mimiek en houding imiteert. Als ze wil laten zien dat zij de interactie waardeert, matcht ze onbewust (gedeeltelijk) jouw houding. Of wissel bewust van houding en kijk of de ander volgt.

Verder is tijd erg belangrijk. Als je al wat langer met elkaar praat, dan wordt het vertrouwen ook groter. Het kan dus zijn dat jouw test wat later in het gesprek wel werkt. Zo niet? Probeer dan meer vertrouwen op te bouwen. Dat doe je door af te stemmen op de ander.

Wat belangrijk is dat je wel de spanning blijft behouden. Haal nooit alle saus van je spaghetti af. Dan wordt het een normaal gesprek. Je kunt best laten zien dat je iemand leuk vindt, maar laat daarna door een speels plagende opmerking weer zien dat je niet meteen 'gewonnen' bent.

Voorbeelden

- 'Echt? Ben je ook in X op vakantie geweest? Wat leuk, ik ook. Nu vind ik je echt te leuk worden, ik kan niet meer met je praten!' (knipoog en duw haar een beetje weg)
- Zij maakt leuke grap: 'Haha, ik zie dat we dezelfde humor hebben. Dat kan nooit goed gaan. Ik praat nog maar vijf minuten met je, anders heb ik dadelijk buikspierpijn.'

Als je merkt dat iemand tegen het einde van het gesprek nog steeds geen vertrouwen heeft gekregen, dan houdt het op. Het kan zijn dat je nog beter moet leren invoelen wanneer en hoeveel je de spanning kunt opvoeren. Of de ander wil gewoon niet versierd worden. Ga dan

voor jezelf na of je dit bij het uitzoeken van iemand om aan te spreken had kunnen zien of voorspellen. Soms vind je er geen verklaring voor. Niet alles werkt zoals je verwacht. Accepteer dat en ga gewoon lekker verder met lol maken.

6.3.4 *Meer voorbeelden*

Om het echt helemaal mooi te maken, kun je plagen en humor gaan combineren. Hier gooi je eigenlijk alle technieken op een hoop. Je gebruikt ze door en na elkaar. Dat vraagt wel dat je alle technieken afzonderlijk goed beheerst. Om je wat opstapjes te geven, zijn hier een aantal losse voorbeelden. Sommige zijn combinaties, andere gewoon losse voorbeelden waar ik zelf veel lol mee heb gehad.

Bekijk ze en probeer ze uit. Desnoods gewoon in je eentje in je huiskamer. Door het daadwerkelijk te doen, krijg je gevoel bij wat je zegt en hoe je het zegt. Als je echt heel veel lol wilt hebben, zoek je een vriend met wie je kunt oefenen. Koop een vrouwenpruik en wissel rollen af. Want ook tijdens het oefenen kun je lol maken!

Vat iets wat ze zegt expres seksueel op (alleen doen als je haar langer kent én als ze vlot is):

- Zij: ‘Zou jij het willen doen?’ Jij: ‘Het? Bedoel je (knik naar beneden) ... Ah, bah, gadver! ... Jij bent echt erg. Daar ga ik het met jou niet over hebben hoor!’ (knipoog)
- Zij: ‘Ik ben gisteren thuisgebracht door een jongen ...’ Jij: ‘Thuisgebracht? ... aha (kijk ondeugend en knik dat je het begrijpt), je bedoelt: ‘thuisgebracht ... goed voor jou! You go girl!’ (knipoog)
- Jij: ‘Hé, je hebt sjans!’ Zij: ‘Echt waar? Van wie?’ Jij: ‘Daar!’ (wijs naar een andere vrouw, liefst heel dik en lelijk, of bijvoorbeeld een heel oud mannetje)

- Als een hond naar je vriendin of collega toe rent: ‘Kijk, hij vindt je lekker ..., haha, dat krijg je nou met die strakke truitjes van je!’ (knipoog)

Lukrake beweringen (alleen als je mensen al langer kent):

- Weet je waar ik laatst achter kwam? Dat ik echt een hele lekkere reet heb. (serieus knikken alsof het een hele gewone opmerking is)
- Ik was laatst naakt aan het zonnen en ik zag een hondje met zo’n soort rollatortje in plaats van van achterpootjes. Zag er heel grappig uit. Maar wel beetje zielig. (Je vermeldt het naakt zonnen alsof het de gewoonste zaak van de wereld is en gaat verder over het hondje. Als ze op het zonnen ingaat, plaag je haar meteen: ‘Daar ligt dan jouw focus weer, pfff ... vrouwen. Ik heb het over dat hondje!’ En ga weer verder met vertellen over het hondje.)

Zo, nu heb je een flinke bagage om leuke mensen uit te zoeken, aan te spreken en in gesprek te houden. De sleutel om al deze kwartjes daadwerkelijk te laten vallen, is veel oefenen. Je bouwt nu eenmaal geen brug door naar de stenen te gaan zitten kijken. Je zult merken dat de technieken op een gegeven moment automatismen gaan worden. Vooral als je dát toepast waar jij je goed bij voelt. Dat zijn dan kanten van jezelf die naar buiten beginnen te komen.

Tja, en nu? We hebben ondertussen zoveel plezier met het schrijven van dit boek dat we het jammer vinden je het volgende te moeten melden: we zijn alweer bijna aan het einde. Dat betekent ook dat we bij de laatste stap van het versiergesprek gaan aankomen: het afsluiten. Net zoals bij taart eten, bepaalt de laatste hap de smaak die achterblijft. Je moet dus zorgen dat je een verrukkelijk laatste hapje in petto hebt!

6.4 Samenvatting

- Je kent de twee aspecten van verhalen vertellen: inhoud en vorm.
- Je weet waar je de inhoud vandaan kunt halen.
- Bij het vertellen van verhalen weet je hoe je gebruikmaakt van je lichaam en je zintuigen.
- Je bent in staat interessante eigenschappen van jezelf in je verhalen naar voren te laten komen.
- Je weet hoe je vragen stelt en hoe je die kunt gebruiken in gesprekken.
- Je weet hoe je plagen en humor in een gesprek verweeft en wat je daarmee bereikt.
- Je hebt een idee gekregen hoe je spelelementen toevoegt aan je gesprekken en wanneer je die toepast.
- Je kent het belang van afstemmen en vertrouwen.
- Je kent het belang van luisteren en kunt de luistertest doen.

7 Afsluiten



Alles heeft zijn einde. Dat is met versiergesprekken precies hetzelfde. Het is rot, helaas, maar op een gegeven moment zul je haar moeten vertellen dat er een einde is gekomen aan je aanwezigheid. Daar gaat dit hoofdstuk over, stap vier in het Versiermodel.

Er zijn drie hoofdredenen waarom je een gesprek wilt afsluiten:

- Je vindt het gesprek niet leuk en je wilt graag verder.
- Je vindt het gesprek leuk maar je wilt toch graag verder.
- Je vindt het gesprek leuk en je wilt de spanning opbouwen.

De eerste reden is vrij logisch. Je praat met iemand en het klikt gewoon niet. Je vindt andere onderwerpen interessant of kijkt totaal anders tegen het leven aan. Dan loopt een gesprek nooit. Ook al begin je vol vuur je gave verhalen te vertellen. Als ze niet op je golflengte zit, dan komt dat niet over. Punt.

Maar waarom zou je willen stoppen als het gesprek wel leuk loopt? Ook daar zijn meerdere redenen voor. Het zou kunnen dat

je bijvoorbeeld net een vriend van je ziet die je wilt aanspreken of je moet echt heel nodig naar het toilet/pinnen/bier halen. Afijn, vul maar wat in. Een derde reden, waar je misschien niet zo snel aan denkt, is het opbouwen van spanning. Want wat is er nou spannender dan iemand die een deel van zijn passie nog even inhoudt? Nogmaals: hoe leuk vindt een kat een touwtje waar hij net niet bij kan?

7.1 Als het niet klikt

Als je het hoofdstuk *Aanspreken* gelezen hebt, dan heb je als het goed is alleen maar gesprekken met de meest fantastische mensen. Maar, stel nou dat je je toch vergist (want zelfs jij schiet er wel eens naast), dan wil je natuurlijk ook weer van iemand af. En snel graag!

Ook al vind je degene van wie je hier af wilt natuurlijk niet de meest fantastische persoon op aarde, het loont toch de moeite om goed af te sluiten. Vergelijk de volgende twee voorbeelden:

- 1 Je pakt een pen, tekent opzichtig een horloge op je pols, kijkt erop en zegt al wijzend: 'Zo, is het al zo laat? Ik moet weg, ik moet mijn cavia van zwemles halen!'
- 2 'Hé, ik sta alweer veel te lang te kleppen, ik ga weer even terug naar mijn vrienden/oma/tram/bier. Later!'

In het eerste voorbeeld is het haar duidelijk dat je geen zin meer in een gesprek hebt. Sterker nog, ze voelt dat ze wordt afgewezen. Je zegt eigenlijk: 'ik vind je stom en dat ga ik laten merken ook!' Maar stel nu dat je later op de avond een superleuk meisje ziet staan. Je loopt op haar af en je hebt een leuk gesprek. Dan zegt ze: 'Ik vind je leuk, ik wil je graag voorstellen aan mijn beste vriendin' ... en laat dat nou net ... Voel je hem? Dan ben je het haasje.

Peper de ander dus nooit in dat je haar niks vindt. Dat ligt namelijk aan de klik tussen jullie beiden en niet aan een van de

twee. Als je dat met je afscheid wel zo laat overkomen, kleiner je iemand. Daarnaast is het haar ook wel duidelijk. Sluit het gesprek daarom neutraal af. Als het onderwerp waar je het over hebt klaar is, zeg je: 'Hé, ik ga weer terug naar mijn vrienden' of 'Oké, hé, ik ga weer even verder, later!'

Zeg nooooooit: 'Superleuk even met je gesproken te hebben, maar nu ga ik ...' of iets dergelijks! Je bent dan a) niet eerlijk en b) je schept verwachtingen die je niet waar wilt gaan maken. Je impliceert dat je eigenlijk verder wilt praten, maar dat je helaas terug moet. Afhankelijk van haar eigenwaarde zijn er dan drie mogelijkheden:

- Ze heeft weinig eigenwaarde. Ze legt het probleem van het niet-lopende gesprek bij zichzelf. Ze zal zich minderwaardig voelen en tegen je opkijken. Met een beetje pech blijft ze je achterna lopen, hopen op een tweede kans, en kom je er nooit meer vanaf. Dat kan je veel tijd en energie gaan kosten!
- Ze heeft een gezonde eigenwaarde. Ze merkt dat het gesprek niet loopt en beseft dat dit niet aan de een of de ander ligt, maar gewoon aan de klik. Ze weet dus dat je helemaal niet verder wil praten. Je gaat de boeken in als emotioneel onvolwassen, omdat je niet durft te zeggen wat je voelt. Dat is funest voor je aantrekkingskracht.
- Ze heeft een overdosis eigenwaarde. Jij wilt dan eigenlijk überhaupt niet met haar praten. Ze voelt zich namelijk altijd meer dan jij. In dat geval behoud je de meeste eer door neutraal weg te gaan. Als je haar maar een beetje kleineert, zal ze je daarom een enorme \$w\$ vinden.

Als je tegen haar slijmt, zal ze je als een loser beschouwen. Je ziet, eerlijk en respectvol brengt je het verst. Niemand is meer of minder dan iemand anders. Dat beseffen en er naar leven maakt je heel aantrekkelijk. Je bent duidelijk en communiceert helder. Iedereen weet wat ie aan je heeft.

7.2 Als het wel klikt maar ...

Ook als het wel klikt, zul je het gesprek op een gegeven moment moeten afsluiten. In het beste geval, omdat de kroeg dichtgaat en je alleen wilt slapen. In het slechtste geval, omdat je dreigt door je onderwerpen heen te raken ;-).

In beide gevallen is het belangrijk om op de climax te stoppen. Je wilt dat ze je herinnert met het gevoel dat ze had op moment van afscheid. En dat is natuurlijk gewoon erg goed!

Hoe voel je die climax aankomen? Zoals al eerder is gezegd: dat is een kwestie van oefenen. Door gesprekken te voeren, leer je wat je repertoire is en welke richting een gesprek opgaat. Daar zijn geen harde regels voor.

Het kan dus zijn dat je weet dat je door je onderwerpen heen begint te raken en ze komt zelf niet met iets waar je op in kan haken (terwijl het toch klikt). Dan wordt het tijd om te stoppen en dat doe je voordat er daadwerkelijk een pijnlijke stilte valt.

Bedenk nogmaals dat er talloze redenen kunnen zijn waardoor het gesprek niet soepel loopt. Ze kan moe zijn en niet de energie hebben voor een lang gesprek. Of in haar hoofd hebben dat ze morgen op tijd moet opstaan. Er kunnen legio dingen zijn waardoor iemand zijn aandacht niet meer bij het gesprek heeft. Dat heeft vaak weinig met jou te maken. Daarnaast kun jij ook degene zijn die moe begint te worden, enzovoort.

In plaats van dat je een nieuw onderwerp aansnijdt, geef je aan dat je wilt stoppen met het gesprek. Dat kan op dezelfde manier als al eerder is genoemd. Alleen laat je nu merken dat het een positief gesprek was (als je dat ook vindt!). Bijvoorbeeld: 'Ik vond het erg leuk om met je te praten, maar nu ga ik terug naar mijn vrienden/bier halen/pinnen/slapen.'

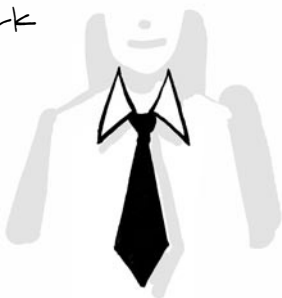
En doe dat dan ook. Zeg nooit 'ik ga A doen' en vervolgens sta

je één minuut later B te doen. Wees integer. Als ze erachter komt, dat je niet integer bent, kun je het shaken.

7.3 Als het wel klikt en er is geen maar ...

Daarnaast kun je ook afsluiten terwijl het gesprek prima loopt. Dat klinkt misschien gek, maar dat valt wel mee. Bedenk maar eens: waarom is de proefrit uitgevonden? Waarom werkt een striptease zo goed? Alles waar je niet alles van krijgt, maakt hebberig. En dat wil je! Door af te sluiten als een gesprek supergoed loopt, houd je dus een deel van jezelf in. Ze wil meer, maar ze krijgt het niet. Als een vrouw hebberig wordt naar jouw gezelschap, dan ben je op weg.

Op het werk



Als je geen meisjes maar bijvoorbeeld klanten versiert, heb je vaak minder mogelijke onderwerpen. Je wilt het niet al te informeel maken. Houd de gesprekken daarom korter. Stop na een paar informele onderwerpen en ga verder. Ga niet uit angst voor gespreksdood je streak-escapades uit de doeken doen. Of die keer dat je met een liter whisky achter je kiezen ging strippen voor een volle homobar! (bij wijze van natuurlijk ;-))



Eigenlijk niet binnen de scope van dit boek, maar ook in de slaapkamer geldt: het terughouden van passie is heel spannend! Dan moet je wel goed laten merken dat je speelt en haar plaagt door in te houden. Vooral als je vlak daarna de controle weer laat vieren. Try it :-). Success guaranteed.

Is dat niet manipulatief? Niet als ze op dezelfde golflengte zit. Ze weet dan dat je een spelletje speelt. Ze zal dat ook terug gaan doen. En dan wordt het echt spannend! Het is een vorm van speels plagen. Ze weet dat je weet dat ze meer wil, maar je wacht daarmee tot later. Dat is spannend en erg aantrekkelijk. Ook als dat ander-som gebeurt :-). Meisjes die een kerel helemaal opgeilen en dan weglopen bijvoorbeeld. Zie het als een test: snappen wij elkaar?

7.4 Bodylanguage bij het afsluiten

Ook bij het afsluiten kun je gebruikmaken van je bodylanguage. Sterker nog: je moet wel. Als je gewoon tegenover iemand blijft staan terwijl je zegt dat je toch echt moet gaan ... (dan raakt ze volledig in de war ...). Laat dus door je houding aan haar merken dat je ook echt moet gaan.

Als je begint met afsluiten, draai je langzaam naar de richting waar je heen wilt. Ook kun je alvast een stukje verder van haar vandaan

gaan staan (centimeters, niet naar de andere kant van de kroeg rennen!). Het contact krijgt dan al wat meer afstand. Je kunt zelfs al beginnen met weglopen terwijl je je laatste woorden tegen haar zegt. Met afsluiten heb je een aantal opties:

- Je laat open of je elkaar weer gaat zien.
- Je spreekt met haar af haar later op de avond weer op te zoeken.
- Je wisselt bijvoorbeeld telefoonnummers of mail uit om later weer contact te zoeken.
- Je spreekt concreet af voor een volgende keer (samen koffie drinken, enzovoort).

Bijvoorbeeld:

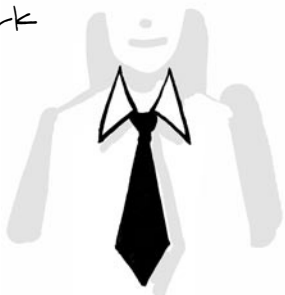
- Jij: 'Hé, ik ga weer terug naar mijn vrienden.'
(draai je een stuk naar de richting waar je heen wilt)
- Zij: 'Hè wat jammer, ik vind het juist zo leuk om met je te praten.' (of iets in die geest)
- Jij: 'Tja, het kan niet altijd feest blijven. (knipoog en ga een paar centimeter bij haar vandaan) Ik spreek/zie je later nog wel. (en loop weg)
- 'Doei!'

Of:

- Jij: 'Hé, ik moet weer terug naar mijn vrienden. Ik wil je graag nog eens zien, wat is je 06?' (pak je telefoon tijdens het praten en sta klaar om in te voeren)
- Zij: 'Oké, dat lijkt me ook leuk. 06-12345678.'
- Jij: 'Leuk.' (knipoog) 'Dan spreek ik je later!' (lach en loop weg)

Je mag in het afsluiten zelf dus best direct en rigoureuus zijn. Afsluiten is nooit leuk. Hoe langer je het rekt, hoe vervelender het is. Als je lang blijft dralen, komt ze weer in een mindere stemming en zal dat onthouden. Dan heb je niet bereikt wat je wilde. Kort en daadkrachtig afsluiten dus. Drie, hooguit vier zinnen en duidelijke lichaamstaal!

op het werk



Als je een zakelijke bespreking hebt of een gesprek met een klant/client/patiënt is het juist zaak dat je afronden en afscheid geleidelijk laat verlopen. Door afrondsignalen te geven – zoals: je spullen bij elkaar schuiven, het oogcontact wat verminderen, wat verder achterop in je stoel gaan zitten, je lichaam licht richting deur draaien, het knoopje van je colbert sluiten –, kondig je elegant aan dat het tijd is om afscheid te nemen. Hier onderscheidt het versiergesprek zich dus duidelijk van andere gesprekken.

Hierbij mogen we je feliciteren: met al deze kennis in huis ben je de ongekroonde koning van het afsluiten geworden. Nu ben je klaar om de meest fantastisch leuke mensen aan te spreken, gesprekken in gang te houden en ze smachtend naar jouw aanwezigheid achter te laten.

Er staat je nu nog maar één ding te doen: alles toe gaan passen. Het is versieren geblazen! Want alleen door dit alles te *doen*, zul je echt gaan ervaren wat het in jouw leven gaat betekenen. Versier je oma de eerstvolgende keer dat je met haar rummikub gaat spelen. Versier het meisje bij de kassa en doorbreek haar werkdag met een mooi moment. Versier je klanten en sluit die deal. En vooral, ga de stad in en versier de vrouw van je dromen.

Vanuit de grond van ons hart: ***have fun!***

7.5 Samenvatting

- Je weet hoe je afsluiten kunt gebruiken in de verschillende situaties.
- Je weet hoe je afsluiten kunt gebruiken om spanning op te bouwen.
- Je kent enkele concrete voorbeelden.
- Je kunt je bodylanguage inzetten om het afsluiten elegant en soepel te laten verlopen.

Bijlage – Luistertest

Denk aan een bepaalde situatie waar je je vaak in bevindt in je rol als luisteraar. Je kunt bijvoorbeeld denken aan luisteren op het werk, in de stad, als vriend of vriendin of thuis als partner of als ouder. (Let wel: je kunt de test meerdere malen invullen, vanuit verschillende rollen of in verschillende situaties.) Houd de gekozen rol of situatie in gedachten bij het lezen van de stellingen hieronder.

Omcirkel het juiste cijfer volgens de betekenissen hieronder.

altijd = 5, vaak = 4, soms = 3, zelden = 2, nooit = 1

- | | | |
|---|--|-----------|
| 1 | Ik richt al mijn aandacht op de gevoelens van anderen wanneer ik naar ze luister. | 5 4 3 2 1 |
| 2 | Wanneer ik naar anderen luister, merk ik snel of zij tevreden of teleurgesteld zijn. | 5 4 3 2 1 |
| 3 | Ik raak betrokken bij de problemen van anderen wanneer ik naar ze luister. | 5 4 3 2 1 |
| 4 | Ik probeer gemeenschappelijke interesses te vinden als ik luister naar nieuwe mensen. | 5 4 3 2 1 |
| 5 | Ik knik of schud mijn hoofd en/of maak oogcontact om mijn belangstelling voor de woorden van anderen te tonen. | 5 4 3 2 1 |
| 6 | Ik raak gefrustreerd wanneer anderen hun ideeën niet op een ordentelijke en efficiënte wijze presenteren. | 5 4 3 2 1 |
| 7 | Wanneer ik naar iemand luister, let ik op inconsistenties en/of fouten in wat er gezegd wordt. | 5 4 3 2 1 |
| 8 | Ik loop vooruit op wat er gezegd wordt, of maak zinnen van sprekers af. | 5 4 3 2 1 |
| 9 | Ik heb geen geduld met mensen die afdwalen in gesprekken. | 5 4 3 2 1 |

- | | | |
|----|---|-----------|
| 10 | Ik stel vragen om sprekers sneller ter zake te laten komen. | 5 4 3 2 1 |
| 11 | Ik wacht tot ik alle feiten heb gehoord voordat ik tot een oordeel of een mening kom. | 5 4 3 2 1 |
| 12 | Ik luister liever naar technische informatie. | 5 4 3 2 1 |
| 13 | Ik hoor liever feiten en bewijzen, zodat ik zelf tot een conclusie kan komen. | 5 4 3 2 1 |
| 14 | Ik vind het een uitdaging om naar complexe informatie te luisteren. | 5 4 3 2 1 |
| 15 | Ik stel vragen om meer informatie te krijgen. | 5 4 3 2 1 |
| 16 | Als ik haast heb, laat ik anderen weten dat ik weinig tijd heb om naar hen te luisteren. | 5 4 3 2 1 |
| 17 | Ik begin een discussie met een mededeling over hoeveel tijd ik heb. | 5 4 3 2 1 |
| 18 | Ik val anderen in de rede als mijn tijd dringt. | 5 4 3 2 1 |
| 19 | Ik kijk op mijn horloge of op klokken in de kamer wanneer ik slechts een beperkte hoeveelheid tijd heb. | 5 4 3 2 1 |
| 20 | Als ik weinig tijd heb, lijdt mijn concentratie op wat anderen zeggen daaronder. | 5 4 3 2 1 |

Tel het aantal keren dat je een 4 of een 5 hebt omcirkeld voor de stellingen 1-5: **Mensgericht** =

Tel het aantal keren dat je een 4 of een 5 hebt omcirkeld voor de stellingen 6-10: **Handelingsgericht** =

Tel het aantal keren dat je een 4 of een 5 hebt omcirkeld voor de stellingen 11-15: **Inhoudgericht** =

Tel het aantal keren dat je een 4 of een 5 hebt omcirkeld voor de stellingen 16-20: **Tijdgericht** =

Je begrijpt dat als je uitsluitend vieren en vijven scoort bij één luistervoorkeur en bij de andere varianten enen of tweeën, dat je een zeer uitgesproken luistervoorkeur hebt. Waarschijnlijker is dat je niet echt één luistervoorkeur hebt, maar meerdere. Soms zijn deze voorkeuren aanvullend, soms tegengesteld. Als je de vragenlijst vanuit verschillende rollen en situaties hebt ingevuld, zul je merken dat ze tevens rol- en situatiegebonden kunnen zijn.

Wat betekent dit nu voor het maken van een praatje of voor een versiergesprek? Het is eenvoudig om te beseffen dat een mensgerichte luistervoorkeur beter past bij het leggen van contacten, dan de tijdgerichte luistervoorkeur. Maar tref je een mensgerichte luisteraar en praat jij alleen over je boormachine, dan zul je geen aansluiting vinden. Het is van belang de luistervoorkeur van de ander te leren herkennen. Hieronder volgt een aantal non-verbale kenmerken waaraan je de betreffende luistervoorkeur zou kunnen herkennen. Ik koppel er meteen aan wanneer en op welk moment de respectievelijke voorkeur naar voren kan komen, en wat de belangrijkste relevante praattechnieken zijn.

Er is oefening nodig om luistervoorkeuren te herkennen. Als je merkt dat je het door gaat krijgen, kun je leren aan te sluiten bij de voorkeur van de ander door middel van je eigen taalgebruik en stijl van spreken.

De mensgerichte luisteraar:

- maakt/houdt oogcontact
- varieert stem en intonatie
- glimlacht en knikt regelmatig instemmend
- komt naar voren als de relatie met de spreker zeer gewenst is of als de luistersituatie informeel of intiem is.

Mensgerichte technieken:

- praat verhalend, spreek in beelden, snijd menselijke interessepunten aan

- gebruik voornamen
- kortom: richt je op de relatie.

De *handelingsgerichte* luisteraar:

- geeft een ferme, korte handdruk
- spreekt wat sneller dan normaal
- is voortdurend lichamelijk in beweging, schuift met zijn voeten, trommelt met zijn vingers
- komt naar voren als de luisteraar slechts een kleine voorraad luisterenergie heeft of als de luistersituatie meer formeel dan informeel is.

Handelingsgerichte technieken:

- beperk je tot korte onderwerpen
- blijf terzake, wijd niet uit.

De *inhoudgerichte* luisteraar:

- kijkt vaak omhoog tijdens het verwerken van informatie
- heeft doorgaans een serieuze gezichtsuitdrukking
- spreekt op uitdagende of strijdlustige toon
- komt naar voren als de luisteraar zeer geïnteresseerd is in het onderwerp of in de spreker of als de luistersituatie professioneel of zakelijk is.

Inhoudgerichte technieken:

- praat over feiten
- refereer bijvoorbeeld aan onderzoek, getallen en procenten.

De *tijdgerichte* luisteraar:

- kijkt vaak op zijn horloge
- vertoont een ongeduldige gezichtsuitdrukking
- komt naar voren als er tijdsdruk bestaat of als de taak belangrijker is dan de relatie met de luisteraar.

Tijdgerichte technieken:

- praat zo dat je te allen tijde kunt worden onderbroken
- houd het kort, maar geef wél ruimte en heb geduld.

Zoals al genoemd hebben de meeste mensen meerdere voorkeuren of wisselen van voorkeur. Zo zul je anders luisteren tijdens een congres waar je nog moet spreken, want je bent nerveus en voelt weinig ruimte. Tijdens een versiergesprek zul je meer de mensgerichte voorkeur hebben. Zo ook bij een goede collega in een gelijkwaardige functie. Bij een goede collega in een hogere functie die veel met cijfers werkt, is het weer anders. Zo ook bij een onbekende in de trein, hoe geïnteresseerd je ook bent, er zitten altijd andere onbekenden bij die meeluisteren. Op het perron tijdens het wachten op de trein houd je het vanzelfsprekend kort.

Vermoedelijk herken je deze gedragingen wel. Probeer zoveel mogelijk aan te sluiten bij genoemd gedrag. Kijk goed en pas je tempo aan. Des te meer kans op een leuk contact.

Literatuur

Boeken over dating

- David DeAngelo, *Double your Dating en Attraction Isn't a Choice*. Twee zeer goede boeken over dating en versieren. Te verkrijgen via www.doubleyourdating.com
- Mystery Method, *The Venusian Arts Handbook*, www.mysterymethod.com, 2005. Mystery is een geval apart. Hij gebruikt een zeven-uurs model om van bar tot bed te komen. Toch zijn de technieken erg leerzaam. Pas het wel volwassen toe.
- Neil Strauss, *Het spel; ontdek de geheime wereld van het versieren*, Prometheus, Amsterdam, 2005. Nu al een klassieker. Journalist duikt onder in de wereld van versieren en wordt zelf een goeroe. Hier vind je ook de ondergang van Mystery.

Boeken over man-zijn

- Mantak Chia, *De multi-orgastische man; moderne taoïstische liefdes-technieken*, Altamira-Becht, Haarlem, 2002. Dit boek neemt je mee naar manieren om je seksuele energie te beheersen. Zorg dat je de volgende dag kunt uitslapen ...
- Paulo Coelho, *De alchemist*, Arbeiderspers, Amsterdam, 2005. Prachtig boek over het vinden van de doelen in je leven.
- Michael Gurian, *Dansend in moeders spiegel; de relatie moeder-zoon en de invloed daarvan op zijn latere liefdesleven*, Aionion Symbolon, Amstelveen, 2006. Een praktisch boek om voor jezelf een overgangsrutueel in te gaan.
- Ton van der Kroon, *De terugkeer van de koning; het boek voor mannen over liefde, lust en leiderschap*, Ankh-Hermes, Deventer, 2008. Over het terugvinden van de koning in jezelf. Een aanrader!

Boeken over persoonlijke groei

- Roberto Assagioli, *Handboek psychosynthese*, Servire, Utrecht, 2007. Over oude wonden en het terugvinden van je ware zelf.
- Ingeborg Bosch, *De herontdekking van het ware zelf: een zoektocht naar emotionele harmonie*, Veen, Amsterdam, 2007. Zelfhulp om met oude patronen aan de slag te gaan.
- Debbie Ford, *The Dark Side of the Light Chasers: Reclaiming Your Power, Creativity, Brilliance, and Dreams*, Riverhead Books, New York, 1998. Over het ontginnen van je schaduwkanten.
- Serge Kahili King, *Mastering Your Hidden Self: Guide to the Huna Way*, Quest Books, Wheaton, 2006. Hawaïaanse Huna traditie om meester over je gevoel te worden (aanrader).

- George Leonard, *Mastery: the Keys to Succes and Long-Term Fulfillment*, Penguin Books, Harmondsworth, 1992. Klassieker. Hoe word je ergens een meester in? Een goed boek als verdieping voor het volgen van je weg.
- Hans de Vries, *Te veel mens, te weinig dier: leefadviezen voor intelligente mensen*, Ambo, Amsterdam, 1999. Over de balans tussen ons hoofd en ons gevoel.

Boeken over (non-verbale) communicatie, sociale vaardigheden en seksspecifieke communicatie

- Larry Barker en Kitty Watson, *De kracht van luisteren: inzicht in communicatie*, Maarten Muntinga, Amsterdam, 2003.
- Marjolijn van Burik, *Een praatje maken: contact leggen in werk en privé*, Thema, Zaltbommel, 2004.
- Peter Collett, *De verborgen boodschap: het geheim van lichaamstaal ontmaskerd*, Bruna, Utrecht 2005.
- Ap Dijksterhuis, *Het slimme onbewuste: denken met gevoel*, Bert Bakker, Amsterdam, 2007.
- Tijs Goldschmidt, *Oversprongen: beschouwingen over cultuur en natuur*, Bert Bakker, Amsterdam, 2004.
- Ellen Kuners, *Persoonlijke uitstraling; overtuigend overkomen*, Thema, Zaltbommel, 2002.
- Jane Lyle, *Bodylanguage: de taal van het lichaam*, Helmond, Helmond, 1992.
- Sarah Meuleman en Menno van der Veen, *Moralitijd: nieuwe generatie, nieuwe moraal*, Van Gennep, Amsterdam, 2007.
- Ed Nissink, *Je bent sprekend je lichaam: lichaamstaal herkennen en interpreteren*, Ankh-Hermes, Deventer, 2005.
- Allan Pease en Barbara Pease, *Waarom mannen niet luisteren en vrouwen niet kunnen kaartlezen*, Spectrum, Utrecht, 2002.
- Susan Quilliam, *Lichaamstaal: een handleiding voor non-verbale communicatie*, Rebo, Lisse, 1995.
- Günther Rebel, *De juiste lichaamstaal*, Deltas, Aartselaar, 2007.
- Edine Russel, *Lichaamstaal liegt nooit*, Andromeda, Blaricum, 2007.
- Deborah Tannen, *Woorden aan het werk: hoe mannen en vrouwen op het werk met elkaar praten*, Ooievaar, Amsterdam 1997.
- Roos Vonk, *De eerste indruk*, Scriptum, Schiedam, 2006.

Artikelen

- Malou van Hintum, 'Hele kerels en halve wijven', Het vervolg, *de Volkskrant*, 19 januari 2008.
- Marli Huijer, 'Pleasen als instrument om lichte gemeenschappen te construeren', *Filosofie in bedrijf*, nummer 3.4, jaargang 17, december 2006.
- Marte Kaan, 'Geheime krachten', *de Volkskrant*, 10 november 2007.
- Jorien de Lege, 'Contact gestoord', Hart en ziel, *de Volkskrant*, 16 februari 2008.

- Ida Sabelis, 'Netwerken avant la lettre: Gedachten over de vrouwenbeweging en geluk', *Filosofie in bedrijf*, nummer 3.4, jaargang 17, december 2006.
- Aleid Truijens, 'Er staat nog maar zelden een meester voor de klas', *de Volkskrant*, 17 april 2007.
- Verlegen jongen van 17, 'Na het flirten', *VPRO gids*, nummer 37, 2007.

Films

- *Lord of the Rings*. Als je hem nog niet gezien hebt, meteen huren! Hier komt duidelijk het thema van je weg uitzetten, ervoor gaan en bereid zijn offers te brengen. Ook de strijd van de niet zo mannelijke mannen (Denthor, de stadhouder van Gondor bijvoorbeeld) wordt goed in beeld gebracht.
- *300*. Over de slag van de Spartanen tegen de Perzen. Gegarandeerd de nekharen overeind terwijl de strijd voortjaagt. Leef je in in de energie van de Spartanen. Dat is de drive die je in jezelf weer moet durven laten gaan.
- *James Bond*. De meester van de spannende bodylanguage en zelfcontrole.
- *Top Gun*. Tom Cruise als piloot en womanizer. Zijn stijl is erg krachtig.
- *On Being a Man*. Seminar van David DeAngelo over aantrekkingskracht en man-zijn.

Tv

- *Dr. Phil*. Hij werkt wel met een duidelijke Amerikaanse moraal waar je het niet altijd mee eens hoeft te zijn. Toch is zijn body-language en manier van spreken zeer krachtig. Als dr. Phil A zegt dan is het A. Een goed voorbeeld van autoriteit uitstralen.
- *Friends*. Bekijk vooral het verschil tussen Joey en Ross. Ross is de kneus die zich richt op wat de vrouw wil. Joey is de foute player. Ross is saai en betrouwbaar, Joey is onbetrouwbaar maar heeft wel sexappeal en is avontuurlijk.
- *Two and a Half Men*. Charlie is de foute player. Zijn manier van met vrouwen omgaan is klassiek. Zijn broer is het watje. De schouder. Mix deze twee en je hebt hem te pakken.

