

# 6 Geheimen van Onweerstaanbare Mensen

Pacelle van Goethem, 12-1-2019

*Sommige mensen hebben alles mee. Ze werken als magneten. Ze zijn krachtig, sympathiek en cool tegelijk. Ze lijken ieder zonder enige moeite te kunnen overtuigen. Hoe doen ze dat?*

## 6 GEHEIMEN VAN ONWEERSTAANBARE MENSEN

### 1. Ze zijn positief

Onweerstaanbare mensen zijn gericht op de toekomst. Doelen stellen en het hebben van een positieve instelling stralen ook autoriteit uit.

Denk aan Christine Lagarde en haar altijd heldere boodschap en ‘can do’ stijl: *‘Ik heb geleerd dat je altijd kunt verbeteren, en niet terughoudend moet zijn met je ideeën en met de richting waarin je gelooft.’*

Of denk aan Malala Yousafzai die zich niet liet weerhouden door haar tragedie, maar een globale voorvechter en woordvoerder voor onderwijs werd.

*Yes we can* klinkt gewoon beter dan *We are in trouble*

Positief zijn met een focus op oplossingen heeft een onweerstaanbaar effect. *Yes we can* klinkt gewoon beter dan *We are in trouble*. Nog nooit heeft een president alles waargemaakt wat hij of zij tijdens een verkiezing beloofde. Toch stemmen we altijd weer op degene met de beste belofte. In de woorden van Michelle Obama: *Mensen hebben graag hoop*. Het bieden van hoop is aantrekkelijk.

### 2. Ze zijn gepassioneerd en nemen risico's

Gedrevenheid, enthousiasme en doen waar je van houdt is onweerstaanbaar voor anderen. Een van de meest gepassioneerde en succesvolle mensen in de wereld, Roger Federer, zei ooit: *‘Als je ergens goed in bent, maak dat alles.’* En Elon Musk: *‘Als iets belangrijk genoeg is doe je het, zelfs als de kansen tegen je zijn.’* De gelauwerde architect Zaha Hadid ging door met zich verbeteren: *‘Ik zal nooit denken dat ik klaar ben.’*

Het grootste risico is geen risico nemen

Gepassioneerde mensen zijn bereid meer risico's te nemen en zullen daarom creatiever zijn en meer succes hebben. Ze lijken alles wat ze doen belangrijk te maken en gaan met problemen om als een avontuur. In Mark Zuckerberg's opinie: *‘Het grootste risico is geen enkel risico nemen.’* Succesvolle mensen doen waar ze van houden en houden van wat ze doen. Anderen willen met ze meedoen. Howard Schultz beschouwt passie als sleutel tot het ongelooflijke globale succes van Starbucks: *‘Als je omringt wordt door mensen die met passie geëngageerd zijn aan een gemeenschappelijk doel, is alles mogelijk.’*

### 3. Ze blijven ontspannen

Onweerstaanbare mensen zijn opgewekt, tolerant and rustig. Mild en relaxed zijn is aantrekkelijk. Ze zijn enthousiast en gepassioneerd, maar ook vrij en makkelijk. Gecommitteerd aan resultaten, niet gehecht of verkleefd. Ontspannen mensen stralen meer autoriteit uit zowel in lichaamstaal als stem en worden gezien als natuurlijke leiders. Deze simpele truc zou je kunnen helpen om minder streng te zijn naar jezelf: Bekijk jezelf door de ogen van je beste vrienden. Zij zouden zeggen dat je geweldig bent, dat je plezier mag maken en dat je je mag ontspannen.

Als je eenmaal die *rust* vindt,  
ga je je *beste spel* spelen

Angela Merkel zei ooit: *'Ik heb een zonnige kijk, wat er ook gebeurt. Ik heb mezelf nooit toegestaan om bitter te zijn.'* Een prachtig voorbeeld in het leren om cool te blijven is Roger Federer. We kennen hem allemaal om zijn ongelooflijke succes. Minder bekend is dat hij een ruige mentale start had in het tennis. In zijn vroege jaren nam zijn frustratie het soms over. Hij heeft dat compleet kunnen veranderen. Federer zei: *'Als je eenmaal die rust vindt, de rust van harmonie en zelfvertrouwen, dan begin je je beste spel te spelen.'*

### 4. Ze zijn wijs en durven van mening te veranderen

Onweerstaanbare mensen zijn begripvol en luisteren. Omdat, zoals Angela Merkel pragmatisch uitlegde: *'Controversiële discussies zijn onderdeel van een democratische cultuur.'*

In plaats van een sterke opinie, hebben ze overzicht. Geen gefixeerde ideeën hebben helpt ze om vrij te zijn, sterke leiders en perfecte onderhandelaars. Zoals Winston Churchill ooit zei: *'Een fanaticus is iemand die niet van mening kan veranderen.'* George Bernard Shaw zei erover: *'Vooruitgang is onmogelijk zonder verandering, en zij die niet van mening kunnen veranderen, kunnen niets veranderen.'* Proberen om kwesties te begrijpen en proberen om overzicht te krijgen maakt je machtig. Sterker nog, als je de opinies, standpunten en bezwaren van anderen helemaal begrijpt, heb je ook inzicht in de mogelijke argumenten die hen zouden willen laten onderhandelen of zelfs instemmen. Kennis, intelligentie en snappen dat geen enkel idee perfect is, vergroten je overtuigingskracht en aantrekkingskracht. Al vraagt het training om, volgens Michelle Obama: *'Niet bang te zijn om het fout te zien.'* In de woorden van Barack Obama: *'Mijn overtuiging is er een die twijfel toelaat.'*

Vooruitgang is *onmogelijk*  
zonder *verandering*

## 5. Ze kunnen relativeren

Het grote plaatje zien helpt onweerstaanbare mensen om milder te zijn en te kunnen relativeren. Ze zijn persoonlijk betrokken, maar nemen dingen niet persoonlijk. Ze erkennen sentimenten en gevoelens, maar onderscheiden ze van feiten. Om politiek, vergaderingen en debatten te kunnen zien als een spel in plaats van een persoonlijk gevecht is een machtig middel. Ze nemen zichzelf niet zo serieus (Jeremy Clarkson: *'Ik zou geen affaire kunnen hebben. Vraag maar aan mijn vrouw. Ik krijg het fysiek niet voor elkaar'*) en zien ook kwesties, reacties en politieke processen in perspectief.

*Ben persoonlijk betrokken, maar neem zaken niet persoonlijk*

Zoals Margaret Thatcher ooit zei: *'Ik geniet als een debat persoonlijk wordt, het betekent gewoon dat hun argumenten op zijn.'* De snelste tip om te kunnen relativeren is om uit te zoomen. In een seminar over geluk hoorde ik jaren geleden: Wil je een oplossing voor al je problemen? Verzin gewoon een groter probleem.

## 6. Ze zijn vriendelijk, geïnteresseerd en dankbaar

Maar echt karakteristiek aan onweerstaanbare mensen, meer dan elk van de andere geheimen, is hun focus op anderen. Ze zijn vriendelijk naar iedereen en zetten anderen op de eerste plaats. Ze zijn geïnteresseerd, zetten de ander centraal en laten hen zich belangrijk voelen en goed over zichzelf. Typisch voor de zogenaamde

*Level-5 leaders'*. Ze geven complimenten en echte aandacht.

Denk aan Nelson Mandela, Anwar Sadat, Michelle Obama, Princess Diana en Ed Sheeran. Sheryl Sandberg zegt dat ze haar succes niet alleen heeft bereikt: *'Ik ben de mensen enorm dankbaar die me hebben aangemoedigd en me lieten ontwikkelen.'* Een van Bill Clinton's beroemde uitspraken is: *'Degene met wie ik praat, is de meest belangrijke persoon in de wereld.'* Dat hun focus op anderen is in plaats van een focus op aardig gevonden worden, ofwel zichzelf, is wat ze echt warm en sympathiek maakt.

In 2018 zei Cody Keenan, Barack Obama's Speechschrijver, in een van zijn eigen speeches: *'Work hard, learn from the team around you, make your very presence bring out the best in them. That makes you a magnet.'* Zo is het maar net.

*Haal het beste naar boven in anderen  
Dat maakt jou een magneet*

Pacelle van Goethem, 2019<sup>o</sup>