

Impact maken als publiek figuur draait om veel meer dan de juiste woorden kiezen. Hoe je overkomt, hoe je beweegt en wat je uitstraalt bepaalt net zo goed je geloofwaardigheid. In de nieuwe rubriek 'Beeldbepalers' (zie pg. 48) analyseren Farah Nobbe (expert in leadership performance) en Sascha Bertus (expert in visuele communicatie) samen hoe bekende publieke figuren zich presenteren en welk effect dat heeft. *Maar, wie zijn zij zelf?*

HOE ZIJN DE APPEARANCE-EXPERTS IN DIT VAK GE-ROLD? *Sascha:* 'Ik was altijd al gefascineerd door uiterlijk en uitstraling. Als klein kind trok ik al aan wat ik zelf wilde en ontdekte ik dat hoe je eruit ziet invloed heeft op hoe anderen je behandelen. Veel later, toen ik als marketingmanager bij ING werkte, maar na een reorganisatie boventallig werd, ben ik om me heen gaan kijken. In Amerika zag ik dat *image consulting* een vak was. In Nederland lag daar nog veel potentie, dus ik ben me erin gaan verdiepen, ontwikkelde een eigen aanpak en schreef er twee boeken over.'

Farah: 'Ik kom uit de theaterwereld en werd gevraagd om presentatie-trainingen te geven. Wat ik zag in die wereld, deed me twifelen over de effectiviteit ervan. Ga rechtop staan en haal je handen uit je zakken, waren dan zo ongeveer de tips die werden gegeven. Maar dat is niet hoe overtuiging werkt. Ik ben toen eigen methodieken gaan ontwikkelen die aansloegen en dat werd de start van bureau Nobbe Mieras. We werken nu op het snijvlak van theater en wetenschap.'

De impact van uitstraling

Sascha Bertus, oprichter van House of Appearance, houdt zich al twintig jaar bezig met hoe professionals zich presenteren. 'In Nederland onderschatten we het effect van je verschijning. We denken dat inhoud genoeg is, maar hoe je eruitziet beïnvloedt hoe mensen je boodschap ontvangen.' Met haar methodiek helpt ze professionals bewuste keuzes te maken over hun uitstraling. 'Hoe je kleding, kleurgebruik en stijl inzet, bepaalt of je toegankelijk en warm overkomt, of juist krachtig en autoritair. Mensen nemen onbewust waar of

de kracht van appearance

'het gaat om het hele plaatje'

jouw buitenkant aansluit bij je binnenkant. Als daar een mismatch is, verlies je geloofwaardigheid.' Na corona is volgens Sascha de aandacht voor uiterlijk veranderd. 'Er is een vercasualisering gande, maar tegelijkertijd zie ik dat mensen bewuster nadenken over hoe ze zich presenteren. Kleuradvies is booming, maar *appearance* gaat verder dan dat. Het gaat om het hele plaatje: houding, stijl, en hoe je als geheel overkomt.'

Charisma

Farah Nobbe, mede-eigenaar van trainingsbureau Nobbe Mieras, richt zich meer op de psychologie achter uitstraling. Farah combineert haar achtergrond in theater met wetenschappelijke inzichten om leiders en bestuurders te trainen in stemgebruik, lichaamstaal en presence. 'Impact maken zit niet alleen in wát je zegt, maar vooral in hóe je het overbrengt.' Bij Nobbe Mieras werken ze met *The Big Two*: een model uit de sociale psychologie wat beschrijft hoe mensen elkaar beoordelen op twee assen: warmte - komt iemand vriendelijk, empathisch en benaderbaar over? En *competentie* - straalt iemand deskundigheid, kracht en overtuigingskracht uit? *Farah:* 'Deze twee factoren bepalen hoe charismatisch we iemand vinden. Idealiter scoor je hoog op beide assen: je bent geloofwaardig én *likeable*. Maar de verhouding tussen de twee kan verschillen per situatie en doel. Wil je toegankelijker overkomen? Dan moet je meer warmte uitstralen, bijvoorbeeld door open lichaamstaal, oogcontact en een ontspannen stemgebruik. Wil je juist krachtiger en overtuigender zijn? Dan moet je competentie vergroten door een rechte houding, rustige gebaren en te spreken met een vaste, rustige en wat lagere stem.' 'Balans is hier heel belangrijk', vervolgt Farah. 'Straal je te veel warmte uit zonder competentie, dan kom je vriendelijk over, maar niet per se als een autoriteit. Laat je te veel competentie zien zonder warmte, dan lijkt je misschien capabel, maar ook afstandelijk, intimiderend of arrogant. Om het nog wat ingewikkelder te maken, speelt beeldvorming hier ook een rol bij. Vrouwen worden bijvoorbeeld op voorhand al iets warmer en minder competent gezien vergeleken bij hun mannelijke collega.'

Enkele seconden

Sascha houdt zich vooral bezig met de visuele presentatie. Net zoals lichaamstaal invloed heeft op hoe je overkomt, speelt kleding een cruciale rol in de perceptie van autoriteit en professionaliteit. Sascha helpt leiders en professionals om hun visuele presentatie strategisch in te zetten, zodat de uitstraling aansluit bij hun boodschap en doelen. Sascha: 'Je kleding en styling zijn een krachtig communicatiemiddel. Mensen vormen binnen enkele seconden een indruk, en die indruk beïnvloedt hoe serieus ze je nemen en hoe ze je boodschap ontvangen. Wil je toegankelijk en benaderbaar overkomen? Dan kunnen zachte stoffen, lichtere kleuren en een ontspannen styling helpen. Wil je juist kracht en autoriteit uitstralen? Dan werken strakkere lijnen, diepere kleuren en een meer gestructureerde uitstraling beter. Maar de sleutel ligt ook hier in de balans: je uitstraling moet kloppen met wie je bent en wat je wil uitstralen.'

Volgens Sascha wordt het belang van visuele presentatie in Nederland nog vaak onderschat. 'Het idee 'doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg' zit diep verankerd in onze cultuur. Maar onderzoek toont aan dat mensen die bewust met hun uitstraling

omgaan, vaak succesvoller zijn. Onderzoek heeft bijvoorbeeld uitgewezen dat mannen in een goed (zittend) pak niet alleen beter onderhandelen, maar ook een 20 procent hoger testosteronniveau hebben dan mannen in een casual outfit.' Met haar expertise helpt Sascha professionals om hun *appearance* af te stemmen op hun rol en ambities, zodat ze met meer impact en zelfvertrouwen hun verhaal kunnen vertellen. 'Als je visuele presentatie je versterkt in plaats van afleidt, sta je automatisch steviger in je schoenen. Dat is geen oppervlakkigheid, dat is strategisch denken.'

Fleur Agema

In de eerste 'Beeldbepalers'-analyse in Adformatie nemen Farah en Sascha Fleur Agema onder de loep. Haar uitstraling wisselt: soms is ze hard en direct, soms juist zachter. Dat kan strategisch werken, maar als die wisselingen inconsistent zijn, kan het ook onzeker of onvoorspelbaar overkomen. *Farah:* 'Wanneer iemand niet consistent is in zijn of haar uitstraling, kan dat zowel invloed hebben op de perceptie van warmte als op die van competentie. Er is een verschil tussen autonomie en grilligheid. Autonomie betekent dat iemand een duidelijke, eigen manier van reageren heeft en daarmee laat zien: 'Ik doe wat ik doe, vanuit overtuiging.' Denk aan Donald Trump - zijn onaangepaste en soms horkerige houding wordt vaak geassocieerd met kracht. Mensen zien hem als iemand die zich niets laat voorschrijven. Maar als iemand minder krachtig overkomt en toch onaangepast gedrag vertoont, dan kan het juist het tegenovergestelde effect hebben: het wekt de indruk dat diegene simpelweg niet begrijpt hoe het werkt. Het is dus een samenspel tussen uitstraling, context en hoe die wordt geïnterpreteerd.'

Met de nieuwe rubriek hopen Farah en Sascha lezers bewuster te maken van de kracht van verschijning in alle facetten. 'Mensen voelen wel aan dat iemand overtuigt of juist niet, maar wij leggen uit waarom dat zo is en hoe je dat effect sorteert. Dat maakt ons vak zo boeiend.'

Farah: 'Ik ben eindeloos geïntrigeerd door de manier waarop mensen zich presenteren. Soms heb ik een periode een ware obsessie voor één persoon. Zo was dat een tijdje Sylvie Meis. Hoe presenteert zij zich in de media en waarom is dat zo ergelijk en tegelijkertijd, kennelijk, zo effectief? Dit analyseren is waanzinnig interessant.'

Sascha vult aan: 'Je kunt met kleine aanpassingen een wereld van verschil maken. Als iemand consistent uitstraalt wat hij of zij wil overbrengen, komt een boodschap veel sterker over. En dát is waar wij bij helpen.' <

TEKST LINDA SMOLDERS BEELD KEES RUTTEN