

How to talk to anyone

Leil Lowndes

How to talk to anyone

92 tips voor sociaal succes

Vertaald door André Haacke en Ruud van der Helm



ISBN 978-90-492-0542-3

ISBN 978-94-023-2483-9 (e-book)

NUR 770

Oorspronkelijke titel: *How to Talk to Anyone*

Vertaling: André Haacke en Ruud van der Helm

Omslagontwerp: © Villa Grafica

Vormgeving binnenwerk: Steven Boland

© 2023 by Leil Lowndes

© 2025 Nederlandse vertaling Meulenhoff Boekerij bv,

Amsterdam

De uitgever heeft ernaar gestreefd alle rechten van derden te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen contact opnemen met Meulenhoff Boekerij bv, Amsterdam.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Tekst- en datamining van (delen van) deze uitgave is uitdrukkelijk niet toegestaan.

All rights are reserved, including those for text and data mining, AI training and similar technologies.

In deze wereld kom je twee soorten mensen tegen:

Zij die bij binnenkomst zeggen:

'Hallo, hier ben ik!'

En zij die bij binnenkomst zeggen:

'Hé, jij bent er.'

Inhoud

Inleiding.

Hoe je alles van iedereen gedaan kunt krijgen (of daar in elk geval een goede gooi naar doet)	15
--	----

Deel een.

Hoe je alom nieuwsgierigheid wekt zonder dat je één woord hoeft te zeggen	23
--	----

1. Hoe je door net iets anders te glimlachen mensen kunt betoveren	28
2. Hoe je door je oogopslag intelligent en begripvol overkomt	33
3. Hoe je door je oogopslag anderen verliefd op jou laat worden	39
4. Hoe je overal waar je gaat en staat als een grote winnaar overkomt	42
5. Hoe je iedereen kunt inpalmen door een beroep te doen op hun 'innerlijke kleuter'	47
6. Hoe je de ander in één oogopslag het gevoel geeft dat je een goede, oude vriend bent	54

7. Hoe je op iedereen als 100 procent betrouwbaar overkomt	59
8. Hoe je de gedachten van anderen kunt lezen alsof je over buitenzintuiglijke waarneming beschikt	63
9. Hoe je voor elkaar krijgt dat jou niets meer ontgaat	68

Deel twee.

Hoe je weet wat je moet zeggen nadat je 'Hoi' hebt gezegd	73
10. Hoe je geweldige smalltalk begint	78
11. Hoe het klinkt alsof je een superpersoonlijkheid hebt (ongeacht wat je zegt)	83
12. Hoe je ervoor zorgt dat mensen een gesprek met je willen beginnen	89
13. Hoe je ervoor zorgt dat je de mensen ontmoet die jij wilt ontmoeten	92
14. Hoe je jezelf toegang verschaft tot een besloten gezelschap	94
15. Hoe je 'En waar kom jij vandaan?' spannend laat klinken	96
16. Hoe je elke keer als winnaar voor de dag komt wanneer ze je vragen: 'En wat doe jij?'	102
17. Hoe je als gastheer/-vrouw je gasten het best aan elkaar kunt voorstellen	105
18. Hoe je een stilvallend gesprek weer leven in kunt blazen	108
19. Hoe je de ander kunt boeien met je keuze van gespreksonderwerp: zichzelf!	112
20. Hoe je je nooit meer hoeft af te vragen wat je hierna moet zeggen	115
21. Hoe je ervoor zorgt dat zij gezellig aan de praat raken (zodat jij er desgewenst tussenuit kunt knijpen)	119
22. Hoe je overkomt als een positief ingesteld persoon	125
23. Hoe je altijd iets interessants hebt te verkondigen	127

Deel drie.

Hoe je praat als een VIP	131
24. Hoe je erachter komt wat voor werk iemand doet (zonder het te vragen!)	133
25. Hoe je reageert als ze vragen: 'En wat doe jij?'	136
26. Hoe je nog slimmer kunt overkomen dan je al bent	142
27. Hoe je niet te gretig overkomt (laat ze zelf de overeenkomsten tussen jullie ontdekken)	145
28. Hoe je met 'eerst jij' hun respect en genegenheid wint	148
29. Hoe je ze het gevoel geeft dat je 'niet zomaar naar niemand glimlacht'	153
30. Hoe je voorkomt dat je als een sukkel overkomt	157
31. Hoe je de trucs van <i>motivational speakers</i> kunt gebruiken ter verbetering van je conversatietechniek	159
32. Hoe je spreekt als de grote winnaars (grote winnaars zijn to the point)	165
33. Hoe je de allergrootste gespreksblunder vermijdt	167
34. Hoe je ze slecht nieuws brengt (terwijl ze jou nog leuker gaan vinden)	169
35. Hoe je reageert als je geen antwoord wilt geven (en wenst dat ze hun mond houden)	172
36. Hoe je praat met een beroemdheid	174
37. Hoe je ervoor zorgt dat ze je willen bedanken	178

Deel vier.

Hoe je in alle kringen als insider zult overkomen	181
38. Hoe je als een modern renaissance-mens overkomt	184
39. Hoe je de indruk wekt dat je alles weet van hun werk of hobby	189

40. Hoe je hun hete hangijzers blootlegt	194
41. Hoe je heimelijk meer over hun leven te weten komt	198
42. Hoe je communiceert als je in andere landen bent	202
43. Hoe je de ander overhaalt jou met een vriendenprijsje te matsen (voor praktisch alles wat je wilt kopen)	207

Deel vijf.

Hoe je ervoor zorgt dat je als twee druppels water op de ander lijkt	213
---	-----

44. Hoe je ze het gevoel geeft dat jij op hun 'niveau' staat	215
45. Hoe je ze het gevoel geeft dat je als 'familie' bent	218
46. Hoe je ze iets écht duidelijk maakt	225
47. Hoe je ze laat merken dat je meeleeft (en niet alleen reageren met 'Ja', 'Eh' of 'Hm')	229
48. Hoe je de indruk wekt dat je het net zo ziet/hoort/voelt als zij	231
49. Hoe je ze laat denken dat het wij is (en niet jij versus ik)	235
50. Hoe je een gedeelde 'privégrap' creëert	239

Deel zes.

Hoe je positieve, opbouwende complimenten onderscheidt van vals gevlei	243
---	-----

51. Hoe je iemand een persoonlijk compliment geeft (zonder dat het klinkt alsof je wilt slijmen)	246
52. Hoe je als postduif van positieve gevoelens kunt optreden	249
53. Hoe je de indruk wekt dat je bewondering 100 procent spontaan is	252

54. Hoe je het hart van de ander kunt winnen als 'undercover complimentenmaker'	254
55. Hoe je in iemands geheugen gegrift blijft staan dankzij uiterst innemende complimenten	257
56. Hoe je met een klein complimentje de ander laat glimlachen	261
57. Hoe je perfect getimed complimenten kunt uitdelen	264
58. Hoe je ervoor zorgt dat ze jóú willen complimenteren	267
59. Hoe je je geliefde het gevoel geeft dat jij de ware levenspartner bent	271

Deel zeven.

Hoe je iemand via de telefoon recht in het hart kunt raken	275
60. Hoe je via de telefoon opwindender overkomt	278
61. Hoe je heel dichtbij kunt klinken (ook al bevind je je op honderden kilometers afstand)	281
62. Hoe je anderen blij maakt dat zij jou gebeld hebben	283
63. Hoe je voorbij de poortwachter kunt glippen	288
64. Hoe je telefonisch van big shots gedaan kunt krijgen wat je wilt	290
65. Hoe je krijgt wat je wilt door het goede moment te kiezen	293
66. Hoe je op iedereen indruk maakt met je voicemailbegroeting	296
67. Hoe je voor elkaar krijgt dat ze je terugbellen	300
68. Hoe je de poortwachter laat geloven dat je de VIP kent	303
69. Hoe je ze kunt laten opmerken dat je een zeer sensitief persoon bent	305
70. Hoe je tussen de zinnen van een telefoongesprek door kunt luisteren	307

Deel acht.

Hoe je een feest bewerkt zoals politici een ruimte bewerken	313
71. Hoe je de meest voorkomende feestblunder vermijdt	318
72. Hoe je een onvergetelijke entree maakt	320
73. Hoe je de mensen ontmoet die jij wilt ontmoeten	322
74. Hoe je op een bijeenkomst mensen naar je toe lokt zonder dat ze dat doorhebben	326
75. Hoe je ze het gevoel geeft dat ze een filmster zijn	329
76. Hoe je ze versted laat staan met wat je over hen onthouden hebt	333
77. Hoe je met goed kijken een goede deal kunt sluiten	336

Deel negen.

Hoe je het verraderlijkste glazen plafond kunt breken	343
78. Hoe je hun genegenheid kunt winnen door hun blunders over het hoofd te zien	346
79. Hoe je hun hart wint als hun de mond wordt gesnoerd	350
80. Hoe je laat weten 'wat zij eraan hebben'	353
81. Hoe je ze zover krijgt dat ze jou een gunst willen verlenen	357
82. Hoe je om een gunst vraagt (en die ook krijgt!)	360
83. Hoe je weet wat je niet op een feest moet zeggen	362
84. Hoe je weet wat je niet moet zeggen tijdens een diner	365
85. Hoe je weet wat je niet moet zeggen bij een toevallige ontmoeting	368
86. Hoe je ze zover krijgt dat ze naar je luisteren	370
87. Hoe je hun gevoelens van woede laat verdwijnen (in drie zinnen of minder)	373

88. Hoe ze je aardig gaan vinden (ook al heb je het verknald)	376
89. Hoe je met cachet een rat kunt vangen	378
90. Hoe je krijgt wat je wilt van dienstverlenend personeel	382
91. Hoe je in een publiek een leider wordt en geen volger	385
92. Hoe je alle juiste moves maakt	388
Noten	395



Inleiding

Hoe je alles van iedereen gedaan kunt krijgen (of daar in elk geval een goede gooi naar doet)

Kijk je ook weleens bewonderend naar die succesvolle mensen die ‘alles voor elkaar’ lijken te hebben? Misschien heb je ze ooit tijdens een zakelijke meeting zelfverzekerd horen praten of heb je op borrels en feesten opgemerkt hoe ontspannen ze zich gedragen. Ze hebben altijd de beste banen, de aardigste partners, de beste vrienden, de vetste bankrekeningen en de chicste woonadressen.

Maar wacht eens even! De meesten van hen zijn echt niet veel slimmer dan jij. Vaak zijn ze zelfs niet veel hoger opgeleid dan jij. En sommigen zien er ook echt niet beter uit dan jij! Wat is hier aan de hand? (Volgens kwade tongen hebben ze hun fortuin gewoon als erfenis in de schoot geworpen gekregen. Volgens andere hebben ze ooit een goed huwelijk gesloten of gewoon veel geluk gehad. Je kunt deze roddelaars vertellen dat ze hier nog eens goed over moeten nadenken.) Waar het op neerkomt: de succesvolle types zijn veel vaardiger in communiceren met hun medemens.

Niemand bereikt de top namelijk ooit alleen, weet je. Door de jaren heen hebben deze types die ‘alles voor elkaar’ hebben, het hart en de geest veroverd van honderden personen die hen, trede voor trede, de ladder op hebben geholpen

naar de top van het bedrijf of naar de sociale positie die ze ambieerden.

Wannabe's die onder aan de ladder rondhangen, kijken regelmatig naar boven en mopperen dat de grote jongens en meisjes aan de top snobs zijn. En wanneer de grote spelers hun geen vriendschap, liefde of andere zaken gunnen, noemen ze hen een gesloten klik of verwijten ze hen dat ze tot een old boys network behoren. Sommigen verklaren klagend dat ze tegen 'een glazen plafond' zijn gestoten.

Wat deze verontwaardigde Keukendivisiespelers niet beseffen, is dat elke afwijzing hun eigen schuld is. Ze beseffen niet dat hun eigen communicatieve gestuntel een relatie, vriendschap of deal heeft verknald. Het is alsof de populaire types over een trukendoos beschikken, over magische krachten. Ze bezitten zogezegd de *Midas touch*: alles wat zij ondernemen wordt een succes.

Wat zit er zoal in hun trukendoos? Je vindt er de meest uiteenlopende zaken in: vaardigheden waarmee ze vriendschappen verstevigen, magische krachten waarmee ze anderen inpalmen, een charismatische uitstraling die anderen verkikkerd op hen doet raken. Niet alleen bezitten ze eigenschappen die ervoor zorgen dat werkgevers hen willen inhuren en een promotie geven, maar ook kwaliteiten die ervoor zorgen dat klanten altijd met hen zaken willen blijven doen en niet met de concurrentie. Iedereen heeft wel een paar trucs achter de hand, maar er zullen altijd mensen zijn die er veel meer achter de hand hebben dan de rest. Degenen met de meeste trucs zijn de grote winnaars van het leven. In *How to talk to anyone* beschrijf ik 92 trucs die deze grote winnaars dagelijks toepassen. Met behulp van deze handigheden kun ook jij leren hoe je het communicatiespel perfect moet spelen, zodat je alles kunt binnenhalen wat je hart begeert.

Hoe ik deze trucs aan het licht heb gebracht

Alweer heel wat jaren geleden stoorde de toneeldocent op mijn hogeschool zich tijdens een repetitie aan mijn onbeholpen acteerprestaties. Hij riep: 'Nee! Nee! Je lichaamstaal spreekt je eigen woorden tegen! Elke minieme beweging, elke houding onthult je gedachten. Met je gelaat kun je zevenduizend verschillende uitdrukkingen overbrengen. Met elke expressie onthul je precies wie je bent en wat je op dat moment denkt.' Vervolgens sprak hij de woorden uit die ik nooit meer ben vergeten: 'En je lichaam! De manier waarop je beweegt, dat is je autobiografie in beweging.'

Mijn docent had 100 procent gelijk! Op het toneel van het leven verraadt iedere beweging op subliminale wijze ons levensverhaal aan de toeschouwers. Honden horen geluiden die ons gehoor ontgaan. Vleermuizen nemen in het duister gestalten waar die voor onze ogen onzichtbaar zijn. We maken allemaal gebaren en bewegingen die anderen alleen beneden de drempel van hun bewustzijn waarnemen, maar die stuk voor stuk een krachtige uitwerking hebben en waarmee we de ander aantrekken of afstoten. Met elke glimlach, elke frons en elk woord dat je uitspreekt, met elke uitspraak die onbedoeld aan je lippen ontsnapt, trek je anderen aan of stoot je ze af.

Heeft je onderbuikgevoel je ooit gewaarschuwd dat je een deal beter aan je voorbij kon laten gaan? Of heeft je intuïtie je ooit ertoe aangezet een aanbod te accepteren of juist af te wijzen? In het dagelijks leven kunnen we niet altijd de vinger erop leggen waar een bepaald voorgevoel vandaan komt. Maar net als bij het gehoor van honden en de sensoren van vleermuizen hebben onze subliminale indrukken altijd een basis in de realiteit.

Stel je twee personen voor die zich samen in een aparte ruimte bevinden. De ruimte is voorzien van allerlei appara-

tuur waarmee de signalen worden vastgelegd die beide personen uitwisselen. Het geschatte aantal uitwisselingen bedraagt maar liefst tienduizenden informatie-eenheden per seconde. 'Ongeveer de levenslange inspanning van ruwweg de helft van de volwassen bevolking van de Verenigde Staten is ervoor nodig om de gegevens van één uur interactie tussen de beide personen in kaart te brengen,' stellen communicatiedeskundigen van de University of Pennsylvania.¹

Als we ervan uitgaan dat er ontelbaar veel subtiele acties en reacties tussen twee personen worden uitgewisseld, hoe waarschijnlijk is het dat we een techniek zouden kunnen ontwikkelen waarmee we elke communicatievorm duidelijker, betrouwbaarder, geloofwaardiger en overtuigender maken?

Vastbesloten het antwoord op deze vraag te vinden, las ik bijna elk boek waarin communicatievaardigheden, charisma en de chemie tussen individuen aan de orde kwamen. Ik bestudeerde honderden onderzoeksverslagen over de eigenschappen waarop leiderschap en overtuigingskracht zijn gefundeerd. Onverschrokken sociale wetenschappers bleken geen enkel middel onbeproefd te hebben gelaten in hun zoektocht naar een allesverklarende theorie. Vanuit de hoopvolle verwachting dat charisma dieetafhankelijk zou zijn, hebben optimistisch ingestelde Chinese onderzoekers zelfs de relatie tussen iemands persoonlijkheidstype en het catecholaminegehalte in de urine van proefpersonen vergeleken.² Bijna overbodig te vermelden dat hun bevindingen in een diepe lade zijn verdwenen.

Dale Carnegie was GEWELDIG voor de twintigste eeuw, maar hoe zit het met de eenentwintigste eeuw?

De meeste onderzoeken die ik heb bestudeerd, bevestigen eenvoudig de principes van Dale Carnegies klassieker uit 1936: *Hoe je vrienden maakt en mensen beïnvloedt*.³ Volgens

zijn onsljtbare wijsheden zul je altijd succes hebben wanneer je glimlacht, interesse in anderen toont en ervoor zorgt dat ze zich goed voelen over zichzelf. Niet echt verrassend, dacht ik bij mezelf. Deze principes gelden vandaag de dag nog evenzeer als in de jaren dertig van de twintigste eeuw.

Maar als Dale Carnegie en tientallen andere auteurs al jaren hetzelfde scherpzinnige advies hebben verstrekt, waarom zouden we dan nog een boek nodig hebben dat ons vertelt hoe we vrienden kunnen maken en anderen beïnvloeden? Twee kolossale redenen.

Eerste reden. Stel je ontmoet een wijsgeer die zegt: 'Ben je in China, spreek dan Chinees.' Maar hij geeft je geen onder-richt in het Chinees. Dale Carnegie en veel communicatie-ex-perts zijn net als deze wijsgeer: ze vertellen ons wat we moeten doen, maar niet hoe we het moeten doen. In de moderne, complexe wereld red je het niet alleen met de boodschap dat je altijd moet 'glimlachen' en 'oprecht complimenten geven'. Gehaaide zakenlieden herkennen veel meer subtiele onderscheiden in onze glimlach, veel meer complexiteit in onze complimenten. Bekwame, aantrekkelijke personen worden al snel omgeven door glimlachende pluimstrijkers die belangstelling veinzen omdat ze een wit voetje bij hen willen halen. Potentiële klanten zijn de verkopers beu die hun vertellen dat een outfit hen 'geweldig' staat, terwijl ze hun vingers al laten roffelen op de kassatoetsen. Mensen zijn op hun hoede voor verleiders die hun toevertrouwen dat ze 'betoverend mooi' zijn, terwijl op de achtergrond de slaapkamerdeur openstaat.

Tweede reden. Aangezien we in een volstrekt andere tijd leven dan 1936, hebben we een nieuwe succesformule nodig. Om deze formule te achterhalen heb ik de supersterren van vandaag bestudeerd. Ik heb de technieken nader onderzocht die topverkopers gebruiken voor het sluiten van deals, die sprekers gebruiken voor het overtuigen van hun toehoorders,

die geestelijken gebruiken voor het bekeren van volgelingen, artiesten voor het charmeren van toeschouwers, sekssymbolen voor het verleiden van het grote publiek en sporters voor het winnen van wedstrijden.

Ik heb de concrete bouwstenen achterhaald van de eigenschappen op basis waarvan zij succes hebben en die normaliter voor velen ongrijpbaar zijn. Deze bouwstenen heb ik opgesplitst in makkelijk te verteren informatieblokken, toegespitst op technieken die je direct kunt toepassen. Ik heb elke techniek, tip en truc een naam gegeven die je makkelijk kunt onthouden voor situaties waarin je mogelijk communicatieproblemen ondervindt. Vanaf het eerste moment dat ik deze technieken ben gaan uitwerken, heb ik ze gedeeld met mijn toehoorders overal in de Verenigde Staten. Daarnaast heb ik ook deelnemers aan mijn communicatieseminars om nieuwe ideeën gevraagd. Onder mijn cliënten bevinden zich veel CEO's van Fortune 500-bedrijven en ook zij hebben enthousiast commentaar geleverd. In het gezelschap van succesvolle en geliefde leiders observeerde en analyseerde ik hun lichaamstaal en gezichtsuitdrukkingen. Ik luisterde aandachtig naar hun ongedwongen spreekstijl en woordkeuze en lette goed op hun timing. Ik keek nauwlettend toe hoe ze met hun familieleden, vrienden, kennissen en tegenstanders omgingen. Telkens wanneer ik in iemands manier van communiceren een stukje magie ontdekte, vroeg ik of ze dat specifieke facet eruit konden lichten, zodat we het felle spotlight van een kritische reflectie erover konden laten schijnen. We analyseerden elk facet gezamenlijk en ik maakte er vervolgens een praktisch toepasbare truc van die iedereen kan kopiëren en waarvan iedereen kan profiteren.

In dit boek zul je behalve mijn bevindingen ook een aantal geniale vondsten van zeer effectieve individuen terugvinden. Sommige dingen liggen subtiel. Andere zijn verrassend. Maar

ze zijn allemaal haalbaar en kunnen onder bepaalde omstandigheden worden verwezenlijkt. Heb je deze aanwijzingen eenmaal onder de knie, dan zal iedereen – van nieuwe kennissen tot je familie, vrienden en zakenpartners – met plezier hun hart, huis, bedrijf en zelfs portemonnee voor je openen en alles voor je overhebben. En er is nog een bonus: wanneer je door het leven reilt en zeilt met behulp van je nieuwe communicatievaardigheden, zul je terugblikkend in je kielzog een aantal zeer gelukkige schenkers breeduit zien lachen.

Deel een

Hoe je alom nieuwsgierigheid wekt
zonder dat je één woord hoeft te
zeggen

*Je hebt slechts tien seconden om te laten zien dat je een
hele piet bent*

In het precieze moment waarop twee individuen elkaar in het oog krijgen, zit een enorm potentieel verborgen. De eerste aanblik heeft op de ander dezelfde uitwerking als een stralend hologram. Je verschijning brandt zich in op het netvlies van je nieuwe kennis en zal voor altijd in zijn of haar geheugen gegrift staan.

Sommige begenadigde kunstenaars weten hoe ze deze levendige, vloeiende reactie treffend kunnen vastleggen. Mijn vriend Robert Grossman werkt als cartoonist voor *Forbes*, *Newsweek*, *Sports Illustrated*, *Rolling Stone* en vergelijkbare publicaties. Met zijn unieke talent geeft Bob niet alleen de fysieke details van zijn modellen weer, maar ook de essentie van hun persoonlijkheid. In zijn schetsblokken springen de fysieke verschijning én het karakter van honderden beroemdheden je meteen in het oog. Je hoeft maar één blik te werpen op zijn karikaturen van beroemdheden en je kunt hun ware persoonlijkheid zien.

Soms maakt Bob tijdens feesten op een cocktailservet een snelle schets van een van de aanwezigen. Hangend over Bobs

schouder staan alle andere gasten stomverbaasd wanneer ze de afbeelding en essentie van de persoonlijkheid van de geportretteerde voor hun ogen zien materialiseren. Wanneer de karikatuur klaar is, legt Bob zijn pen neer en overhandigt hij het servet aan het model. Vaak verschijnt dan een verbaasde blik op diens gezicht. Het model mompelt uit beleefdheid meestal nog iets als: 'Nou, eh, dat is geweldig. Maar dat ben ik toch niet?'

Uit de monden van de verzamelde toeschouwers klinkt dan in een overtuigend crescendo: 'O, jawel! Dat ben jij zeker.' Het model moet zijn tegensputtingen inslikken en kan enkel nog staren naar het beeld dat de wereld kennelijk van hem of haar heeft.

Tijdens een bezoek aan Bobs atelier vroeg ik hem hoe hij de persoonlijkheid van mensen zo goed wist vast te leggen. Hij zei: 'Heel eenvoudig. Ik kijk goed naar ze.'

'Nee, ik bedoel: hoe leg je hun persoonlijkheid vast? Moet je niet eerst veel research naar hun levensstijl, hun verhaal doen?' vroeg ik.

'Nee, ik zei het toch, Leil: ik kijk goed naar ze.'

'Huh?'

Hij gaf me nader uitleg: 'Bijna elk facet van iemands persoonlijkheid blijkt uit het uiterlijk, de lichaamshouding, de manier waarop ze bewegen. Kijk hier eens bijvoorbeeld naar.' Hij pakte een map met zijn karikaturen van beroemde politici.

'Let vooral ook goed op de gezichtshoek die ik gekozen heb,' zei Bob, terwijl hij wees naar zijn weergave van verschillende presidenten. 'Deze lijnen weerspiegelen de jongensachtigheid van Clinton,' zei hij, wijzend op diens halve glimlach. 'En deze de onhandigheid van George Bush senior,' wijzend op een schouder. 'En deze de charme van Reagan,' wijzend op de lachende ogen van de oud-president. 'Hierin herken