

ZELFVERZEKERD

Elke situatie, jouw spel, jouw regels: 100 tips

ZELFVERZEKERD

Elke situatie, jouw spel, jouw regels: 100 tips

Michael C. Mulder

Schrijver: Michael C. Mulder

Uitgever: Michael C. Mulder via Brave New Books

Coverontwerp: Mulder

ISBN: 9789465312309

© 2025, Michael C. Mulder

Geen enkel deel van deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

De inhoud van dit boek is uitsluitend bedoeld voor educatieve en informatieve doeleinden. De auteur en uitgever aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor eventuele schade, verlies of letsel voortvloeiend uit het gebruik van de in dit boek gegeven informatie, tips of adviezen. De lezer is zelf verantwoordelijk voor de wijze waarop hij de inhoud toepast in zijn persoonlijke of professionele leven.

Hoewel in dit boek wordt verwezen naar bepaalde karakters en media, is dit uitsluitend bedoeld ter illustratie en ter ondersteuning van de inhoud.

De naam Harvey Specter en de televisieserie Suits zijn intellectueel eigendom en geregistreerde handelsmerken van NBCUniversal Media, LLC en verwante entiteiten. Alle rechten hierop behoren toe aan de respectieve eigenaren. Deze namen en referenties worden in dit boek uitsluitend gebruikt ter illustratie; er wordt geen enkele commerciële band, sponsoring of goedkeuring door de rechthebbenden geïmpliceerd of gesuggereerd.

Voorwoord

Iedereen is onzeker. Ook de meest zelfverzekerde man is zo nu en dan onzeker. Jij ook. Daarom lees je dit boek. En dit boek is je redding. Met de lessen uit dit boek word jij zelfverzekerder en kun je de situatie naar jouw hand zetten.

Ik weet nog goed hoe ik als jonge zakenman een internationale onderhandeling inging. Ik was halverwege de twintig, met een op maat gemaakt pak, een verse stropdas en een hoofd vol theorie. De vergadering vond plaats in Londen. Vier grijze mannen aan de overkant van de tafel, duidelijk ouder, ervaren, gehard door honderden deals. Ze keken me aan met een blik die zei: "Laat maar eens zien, jongen."

De waarheid? Ik had het zweet in mijn handen. Mijn stem trilde licht toen ik begon. Maar wat zij niet wisten, was dat ik al een aantal jaren had geoefend om kalm te blijven onder druk. Dat ik wist hoe ik mijn houding, stem, woorden en zelfs stiltes kon inzetten om de situatie te sturen. En dat ik, ondanks de zenuwen, precies wist wat ik moest doen om het gesprek mijn kant op te trekken.

Na een half uur over-en-weer praten, zat ik aan hun kant van de tafel. En ik bedoel: letterlijk. Eén van hen schoof opzij om

ruimte te maken. Ik heb geleerd om onconventioneel te vergaderen. Dus soms even opstaan, lopen en weer gaan zitten, maar dan op een andere plek. Dat is disruptief en kan handig zijn als je de uitkomst wil beïnvloeden en in een lastig gesprek zit. Dat was hier ook zo. Ik stond op, liep even heen en weer, keek even naar buiten als of ik diep aan het nadenken was. De stilte leek ondragelijk, maar was onderdeel van mijn strategie. Vervolgens ging ik weer zitten...aan de andere kant van de tafel, alsof ik één van hen was. De deal kwam rond. Niet omdat ik de meeste ervaring had. Niet omdat ik het meeste geld of macht had. Maar omdat ik **in control** was. En dat zagen ze. Ik straalde alles uit wat ze van een dealmaker verwachtte: zelfverzekerdheid en lef.

Wat zij niet wisten, was dat ik dat allemaal heb aangeleerd. Dit is niet mijn natuurlijke gedrag. Ik heb geleerd diverse van dit soort technieken toe te passen om gesprekken en situaties naar mijn hand te zetten. En deze technieken heb ik in dit boek opgeschreven.

Dit boek is er voor jou, de man die zich wel eens onzeker voelt. Die weet dat hij méér in zich heeft, maar er niet altijd bij kan. Die in de sportschool misschien sterker wordt, maar in vergaderingen, dates of discussies zijn kracht verliest. Die zich afvraagt waarom anderen wél aandacht, respect of

succes lijken te krijgen, terwijl hij net zo slim, capabel en hardwerkend is.

Ik ben nu 25 jaar verder. Ik heb onderhandeld in Dubai, deals gesloten in New York, conflicten opgelost in Zuid-Afrika, en teams geleid van Singapore tot Amsterdam. Overal ter wereld zie ik hetzelfde patroon: **mannen die wachten tot ze toestemming krijgen om krachtig te zijn**. Tot iemand ze uitnodigt om te spreken. Tot iemand ze serieus neemt.

Laat me je iets verklappen: **die toestemming komt niet**. De wereld geeft je niets voor niets. Maar als jij leert om jezelf serieus te nemen, de leiding te nemen, en te communiceren als een leider, dan verandert alles.

Ik schreef dit boek omdat ik te veel mannen zie vastlopen in twijfel, te veel zie afwachten en vaak please-gedrag zie vertonen. Mannen met potentie die hun kracht niet claimen. Die de baas willen zijn over hun leven, maar zich gedragen alsof ze te gast zijn. Daar heb ik geen geduld meer voor. En jij hopelijk ook niet.

Laat me je een voorbeeld geven.

Casus: Mark (28) Mark werkte in de techwereld. Slimme gozer, maar volkomen onzichtbaar. Op kantoor sprak hij

nauwelijks in meetings. Op dates twijfelde hij voortdurend: "Wat als ik te direct ben? Wat als ik afgewezen word?" Hij had alles in zich, maar kwam nergens echt door.

We werkten samen. We leerden hem hoe hij lichaamstaal kon inzetten, hoe hij stiltes kon gebruiken als wapen, hoe hij grenzen kon stellen zonder schreeuwen. Drie maanden later: promotie, zelfvertrouwen, een vriendin. En vooral: **rust**. Want als je weet wie je bent, hoef je jezelf niet steeds te bewijzen.

Wat jij nodig hebt is geen toneelspel. Geen gladde praatjes. Geen alpha-bla-bla.

Wat je nodig hebt is **innerlijke rust + uiterlijke kracht**. Weten wat je wil. Het durven zeggen. En het uitstralen zonder één woord te hoeven zeggen.

In dit boek geef ik je 100 tips. Praktisch. Kort. Direct. Geen bullshit. Je kunt er vandaag nog mee beginnen. De meeste mannen zullen het nooit leren. Jij wel.

Want jij hebt dit boek in handen. En dat zegt alles.

Michael C. Mulder, Internationaal zakenman, coach en dealmaker

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	5
Inhoudsopgave	10
1 Jouw postuur en hoe je overkomt	11
2 Het binnenkomen van een ruimte.....	18
3 Het beheersen van het gesprek.....	25
4 De kracht van non-verbale communicatie.....	38
5 Een fitter en gespierder lichaam.....	42
6 De waarde van aantrekkingskracht.....	57
7 Jouw signatuurstijl.....	72
8 De signatuurstijl in werking	87
9 Blijf stressvolle situaties de baas	94
10 Stressvolle situaties in de praktijk.....	101
11 Lichaamstaal herkennen en gebruiken.....	107
12 Lichaamstaal bij daten	119
13 Jouw mentale veerkracht.....	121
14 Imagineren voor de overwinning.....	131
15 Toepassen van de tips, waar te beginnen?	142
16 Tot slot: het succes is dichtbij	153

1 Jouw postuur en hoe je overkomt

Wil je krachtig overkomen, dan begint dat niet met wat je zegt maar met hoe je **staat, zit en loopt**. Je postuur is je eerste indruk. Het vertelt mensen of jij de leiding neemt of volgt. Of je zeker bent van je plek, of hoopt dat niemand je opmerkt.

Een man die kracht uitstraalt, **neemt ruimte in**. Letterlijk. Sta met je voeten op schouderbreedte. Je rug recht. Schouders iets naar achteren. Kin op neutrale hoogte, niet omhoog (arrogant), niet omlaag (onderdanig). Maak jezelf niet groter dan je bent, maar ook nooit kleiner. Geen ingezakte borst, geen wiebelende voeten, geen hangende schouders. Je staat als een rots. Stil, stevig, aanwezig.

Als je loopt, **doe dat met intentie**. Niet slenteren. Niet haasten. Jij bepaalt het tempo. Houd je hoofd recht, ogen vooruit, schouders ontspannen. Laat je armen natuurlijk meebewegen. Een man die zijn omgeving domineert, beweegt alsof hij daar hoort, zelfs als hij dat nog niet voelt.

Zitten? Zelfde principe. **Geen klein gedraaid hoopje mens**. Zit rechtop. Rug recht tegen de leuning, voeten plat op de grond. Armen ontspannen op tafel of armleuningen. Geen over elkaar geslagen armen (defensief) of benen onder je stoel

gevouwen (nerveus). Jij zit alsof je iets te zeggen hebt. Ook als je stil bent.

Let ook op je microbewegingen. Friemelen, wiebelen, met je vingers tikken, allemaal signalen van onrust. Een man met controle is **stil in zijn lichaam**. Hij ademt rustig. Hij beweegt pas als het nodig is. En als hij beweegt, dan doelgericht.

Wat is het effect hiervan?

Autoriteit zonder woorden.

Je omgeving voelt het. Mensen reageren instinctief op postuur. Als jij binnenkomt met open, rustige lichaamstaal, dan worden anderen vanzelf iets rustiger. Ze luisteren beter. Ze geven je eerder het woord. Ze nemen je serieuzer. En dat gebeurt allemaal **voordat je ook maar iets zegt**.

Dit is geen toneelstuk. Dit is een **bewuste keuze**. Je postuur is een wapen. Gebruik het.

En nog iets: jouw houding beïnvloedt ook je eigen geest. Als je sterk staat, **voel** je je ook sterker. Dat is geen zweverige onzin, dat is bewezen psychologie (zoek maar op: power posing). Je lichaam en brein praten met elkaar. Dus als je wil dat je hoofd zich krachtiger voelt, begin dan met je lijf.

Sta. Zit. Beweeg. Zoals een leider.

Vanaf vandaag is het simpel: elk moment dat je rechtop staat, elke keer dat je kalm en stevig zit, elke stap die je met intentie zet, train je jezelf én beïnvloed je je omgeving. En dat is precies wat een man met overwicht doet.

Mijn tips:

- 1. Je lichaam spreekt voordat jij één woord zegt, houd hier rekening mee.**

Zorg voor een open lichaamshouding. Laat je armen niet gekruist voor je borst hangen. Een open houding straalt vertrouwen én dominantie uit. Je zegt ermee: "Ik heb niks te verbergen. Ik ben hier de man."

Effect: Mensen ervaren je als benaderbaar én krachtig. Gesloten houdingen maken je klein of verdedigend.

- 2. Laat je schouders 'hangen', niet optrekken.**

Veel mannen trekken onbewust hun schouders op, wat je gespannen of onzeker laat lijken. Ontspan ze naar beneden en iets naar achteren. Dit opent je borstkas en geeft een natuurlijke, krachtige uitstraling.

Effect: Je komt zelfverzekerd over, zelfs in stilte. Je ademt vrijer en voelt je letterlijk sterker.

3. Stil staan = krachtig staan.

Wanneer je praat of luistert, blijf dan rustig staan. Geen gewiebel, niet heen en weer stappen. Stilte in je lichaam = controle over jezelf en de situatie.

Effect: Je wordt als kalm, stabiel en dominant ervaren. Jij beweegt pas als het nodig is en dat straalt kracht uit.

4. Zorg dat je kleding aansluit op je postuur.

Kleding die te wijd zit maakt je onzeker. Kleding die goed past (op schouders, borst en armen) laat je krachtig overkomen. Laat desnoods je shirts of colberts innemen door een kleermaker. Die zijn er genoeg en het kost niet veel om een shirt te laten innemen.

Effect: Je ziet er direct zelfverzekerder en mannelijker uit, zelfs als je niks zegt.

5. Loop alsof je weet waar je heen gaat.

Een krachtige man beweegt met doel. Niet slenteren, niet nerveus kijken. Rechte rug, stabiele pas, lichte

zwaai in de armen. Zelfs als je naar de wc loopt, doe je dat als een baas.

Effect: Mensen maken ruimte voor je, letterlijk. Je wordt vanzelf als 'de leider' gezien.

6. Beheers je gezichtsuitdrukking.

Altijd glimlachen maakt je onbetrouwbaar of nerveus. Houd je gezicht neutraal met zachte ogen en gesloten lippen. Glimlach alleen als jij daar reden voor hebt, niet om goedkeuring te vragen.

Effect: Je straalt rust, controle en mysterie uit. Anderen letten beter op wat je zegt.

7. Wees scherp op verzorging zonder ijdelheid.

Schone nagels. Fris ruiken. Nette baard of glad geschoren. Geen overdaad aan parfum of gel. Een leider ziet er verzorgd uit, maar zonder te schreeuwen om aandacht.

Effect: Je krijgt respect zonder te praten. Details maken het verschil.

8. Beweeg langzaam, niet gehaast.

Snelle, gejaagde bewegingen verraden onzekerheid of een gevoel van haast om goedkeuring te krijgen. Beweeg traag, doelgericht en beheerst. Of je nu een glas pakt, je jas aantrekt of je telefoon pakt, laat zien dat jij de tijd hebt.

Effect: Langzame bewegingen worden instinctief geassocieerd met dominantie. Jij jaagt niets na. Jij bent de leider.

9. Maak gebruik van pauzes in je spraak.

Als je spreekt, durf dan te pauzeren. Een man met overwicht hoeft geen woordenstroom te produceren om gehoord te worden. Een korte stilte na een krachtige zin laat je woorden zwaarder wegen.

Effect: Mensen luisteren beter, voelen jouw zelfvertrouwen, en wachten op jouw volgende woorden.

10. Neem fysiek ruimte in en sta met vertrouwen.

Ga niet tegen de muur staan of in een hoek zitten. Kies een plek waar je ruimte om je heen hebt. Zet je benen