

Inhoud in vogelvlucht

Over de auteur	xvii
Dankwoord	xix
<i>Inleiding</i>	1
<i>Deel I: In den beginne was het gebaar</i>	5
Hoofdstuk 1: De definitie van lichaamstaal	7
Hoofdstuk 2: Een duik in non-verbale gebaren	29
<i>Deel II: Bovenaan beginnen</i>	37
Hoofdstuk 3: Hoofd- en hartzaken	39
Hoofdstuk 4: Gezichtsuitdrukkingen	53
Hoofdstuk 5: Kijk eens in de poppetjes van mijn ogen	65
Hoofdstuk 6: Liplezen	81
<i>Deel III: De stam: takken en wortels</i>	93
Hoofdstuk 7: Maak je borst maar nat	95
Hoofdstuk 8: Een slag om de arm houden	111
Hoofdstuk 9: Je hebt het in de hand	125
Hoofdstuk 10: Je mannetje staan	149
<i>Deel IV: Het lichaam in een sociale en zakelijke context</i>	161
Hoofdstuk 11: Territoriale rechten en regels	163
Hoofdstuk 12: Uitgaan en relaties	179
Hoofdstuk 13: De culturele kloof overbruggen	195
Hoofdstuk 14: De signalen lezen	207
<i>Deel V: Het deel van de tientallen</i>	213
Hoofdstuk 15: Tien manieren om bedrog te doorzien	215
Hoofdstuk 16: Tien manieren om te laten zien hoe aantrekkelijk je bent	221
Hoofdstuk 17: Tien manieren om meer over iemand te weten te komen zonder het te vragen	227
Hoofdstuk 18: Tien manieren om woordeloze communicatie te verbeteren	235
<i>Index</i>	241

Inleiding

Lichaamstaal spreekt luider en duidelijker dan al je woorden. Of je iemand nu vertelt dat je van hem houdt, boos op hem bent of niets om hem geeft, je lichaamsbewegingen verraden je werkelijke gedachten, humeur en opvattingen. Zowel bewust als onderbewust laat je lichaam zien wat er werkelijk in je omgaat.

Als je succes wilt in deze competitieve en complexe wereld is het heel belangrijk om duidelijk, zelfverzekerd en geloofwaardig te kunnen communiceren. Maar al te vaak wordt deze vaardigheid over het hoofd gezien. Praktische argumenten, logische conclusies en innovatieve oplossingen worden leeg en zinloos als je de toehoorder niet kunt overtuigen, motiveren en inspireren.

Je lichaam stuurt 24 uur per dag boodschappen uit over je overtuigingen, je stemming en je algehele gesteldheid. Jij kunt bepalen welke boodschappen dat zijn door de manier waarop je je lichaam gebruikt.

Hoewel lichaamstaal al zo oud is als de mensheid zelf en al bestond lang voordat stemgeluiden in prachtige woorden, zinnen en paragrafen werden omgezet, wordt lichaamstaal pas de laatste zestig jaar serieus bestudeerd. In die tijd zijn mensen lichaamstaal gaan waarderen als een gereedschap om hun communicatieve vaardigheden te verbeteren. Politici, acteurs en beroemdheden erkennen de rol die hun lichaam speelt bij het overbrengen van hun boodschap.

Elk hoofdstuk in dit boek richt zich op een specifiek aspect van lichaamstaal. Je ontdekt niet alleen hoe afzonderlijke lichaamsdelen een rol spelen bij het uitdrukken van je gedachten, gevoelens en opvattingen, maar ook hoe je de lichaamstaal van anderen kunt interpreteren, waardoor je weet hoe ze zich voelen voordat ze zich daarvan wellicht zelf bewust zijn. Denk eraan dat je lichaamstaal in bepaalde clusters en in een bepaalde context moet lezen. Eén gebaar vertelt geen compleet verhaal, net zo min als een woord dat kan.

Met specifieke handelingen en gebaren kun je een bepaalde houding oproepen. Door de gebaren te oefenen, ervaar je de positieve invloed van lichaamstaal en ontdek je hoe je de gewenste uitstraling creëert. Zo kun je echt worden wie jij wilt zijn.

Ben je er klaar voor? Lees dan verder.

Over dit boek

Voor een onderwerp dat relatief nieuw is in het onderzoek van evolutie en sociaal gedrag is er een enorme hoeveelheid onderzoek gedaan naar lichaamstaal. Alleen al aan de invloed van cultuur, geslacht en religieuze verschillen op lichaamstaal zou een heel boek kunnen worden gewijd! Ik heb dit boek voornamelijk vanuit een westers gezichtspunt geschreven; er zou nog veel meer kunnen worden gezegd over lichaamstaal in een interculturele communicatiecontext. Ik ben echter selectief geweest en heb mij gericht op het verbeteren van je non-verbale communicatie in persoonlijke en zakelijke relaties via lichaamstaal.

In dit boek laat ik zien hoe je specifieke gebaren, handelingen en uitdrukkingen kunt opmerken en herkennen, waarmee zowel gesproken als non-verbale boodschappen worden uitgedrukt en bekrachtigd. Door lichaamstaal beter te lezen, te begrijpen hoe het lichaam boodschappen stuurt en te herkennen welke stemming en houding worden weerspiegeld in gebaren en uitdrukkingen, krijg jij de overhand in al je sociale interacties. Door lichaamssignalen te herkennen en erop te reageren, kun je het gesprek sturen en ontmoetingen gemakkelijk en doeltreffend laten verlopen. Ik zal je laten zien hoe gedachten en gevoelens je gebaren en uitdrukkingen beïnvloeden. Natuurlijk kun je dat ook op anderen toepassen.

Wat dit boek beoogt is dat je je bewust wordt van lichaamstaal, zowel die van jezelf als die van anderen. Ik wil je ook helpen om gebaren, bewegingen en uitdrukkingen juist uit te leggen. Ten slotte leer ik je meer en duidelijkere tekens en signalen, zodat je beter kunt communiceren.

Conventies in dit boek

Dit boek is een vaktaalvrije zone. Wanneer ik een nieuwe term introduceer, zet ik deze *cursief* en geef ik een definitie. De enige andere conventie in dit boek is dat de sleutelconcepten in een opsomming **vetgedrukt** zijn. Ik gebruik afwisselend vrouwelijke en mannelijke voornaamwoorden in oneven en even hoofdstukken om iedereen recht te doen!

Dwaze veronderstellingen

Ik ga er, misschien ten onrechte, van uit dat je:

- ✓ geïnteresseerd bent in lichaamstaal en er iets vanaf weet;
- ✓ je sociale communicatie wilt verbeteren;
- ✓ bereid bent na te denken en te reageren;
- ✓ het beste verwacht.

Indeling van dit boek

Het geweldige aan *Voor Dummies*-boeken is dat je er naar believen in kunt duiken. Je hoeft niet eerst het eerste hoofdstuk te lezen om het laatste te kunnen begrijpen en je verpest het verhaal niet door het laatste hoofdstuk eerst te lezen. Met de inhoudsopgave en index kun je alles vinden. Als je er gewoon in wilt duiken, doe dat dan gerust; er zit water in het zwembad. Lees verder als je wilt weten wat hierna komt.

Deel I: In den beginne was het gebaar

In dit deel onderzoeken we de basis van lichaamstaal, een vorm van communicatie die in stilte plaatsvindt. Je ontdekt de oorsprong van lichaamstaal, hoe deze zich heeft ontwikkeld en de invloed ervan op al je communicatie en relaties.

Deel II: Bovenaan beginnen

We gaan verder met het onderzoeken van lichaamstaal en wat je ermee kunt uitdrukken door ons te richten op het hoofd, en alle delen en houdingen ervan. Je ontdekt hoe een schuin gehouden hoofd, een opgetrokken wenkbrauw en een trillende lip meer kan zeggen dan welk woord ook.

Deel III: De stam: takken en wortels

In dit deel ga ik in op de invloed van je houding op je denken, overtuigingen en zienswijze. Je ontdekt dat gevoelens, gedrag en perceptie onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden. We kijken naar de ledematen van het lichaam, armen, benen, voeten, handen en vingers, en hoe hun bewegingen laten zien hoe jij je voelt en welke indruk je wekt.

Deel IV: Het lichaam in een sociale en zakelijke context

In dit deel ontdek je hoe je, naargelang de situatie, doeltreffende en gepaste gebaren gebruikt. Je komt erachter waar je jezelf moet positioneren voor het beste effect. Je leert hoe je ziet of iemand wel of geen belangstelling voor je heeft en hoe je omgaat met een potentiële romantische partner. Door te kijken naar culturele diversiteit vang je een glimp op van andere soorten gedrag en ik reik aanpassingsstrategieën aan om mogelijke valkuilen te vermijden.

Deel V: Het deel van de tientallen

Als je snel vat wilt krijgen op lichaamstaal, begin dan bij Deel V. Hier vind je mijn tien beste tips om erachter te komen of iemand erg kort door

de bocht gaat met de waarheid. Ik laat ook zien hoe je je schare fans vergroot en omgaat met bewonderaars. Hier moet je zijn als je beter wilt leren communiceren zonder woorden, zelfbewuster wilt worden en je opmerkingsgave wilt aanscherpen.

Pictogrammen die in dit boek gebruikt worden

Laat je door deze pictogrammen leiden. Ze vergroten bepaalde punten uit en richten je aandacht op specifieke details.



Met dit pictogram worden onderhoudende en informatieve verhalen belicht over vrienden of mensen die ik heb ontmoet, en de aanwijzingen die zij via lichaamstaal hebben gegeven.



Hier krijg je de kans om even gas terug te nemen en mensen ongezien te observeren. Door je te distantiëren en alles van een afstandje te bekijken, kun je zien hoe anderen zich gedragen en wat dit voor gevolgen heeft.



Dit pictogram benadrukt een waardevol punt om in je achterhoofd te houden.



Dit zijn praktische en onmiddellijke manieren om je lichaamstaalvaardigheden aan te scherpen.



Hier kun je een poging wagen om de theorie in de praktijk te brengen. Met sommige praktische oefeningen kun je je uitstraling verbeteren en een betere indruk achterlaten.

Hoe je dit boek gebruikt

Hoewel al het materiaal in dit boek is bedoeld om je te helpen, zodat jij op je best kunt zijn, past misschien niet alle informatie specifiek bij jouw behoeften of interesses. Lees wat je wilt lezen en op het moment dat je het wilt. Je hoeft het boek niet van begin tot einde te lezen en het materiaal heeft ook geen bepaalde houdbaarheidsdatum.

Als je wilt weten hoe lichaamstaal boodschappen overbrengt, begin dan bij Deel I. Als je nieuwsgierig bent naar gezichtsuitdrukkingen, kijk dan eens in hoofdstuk 4.

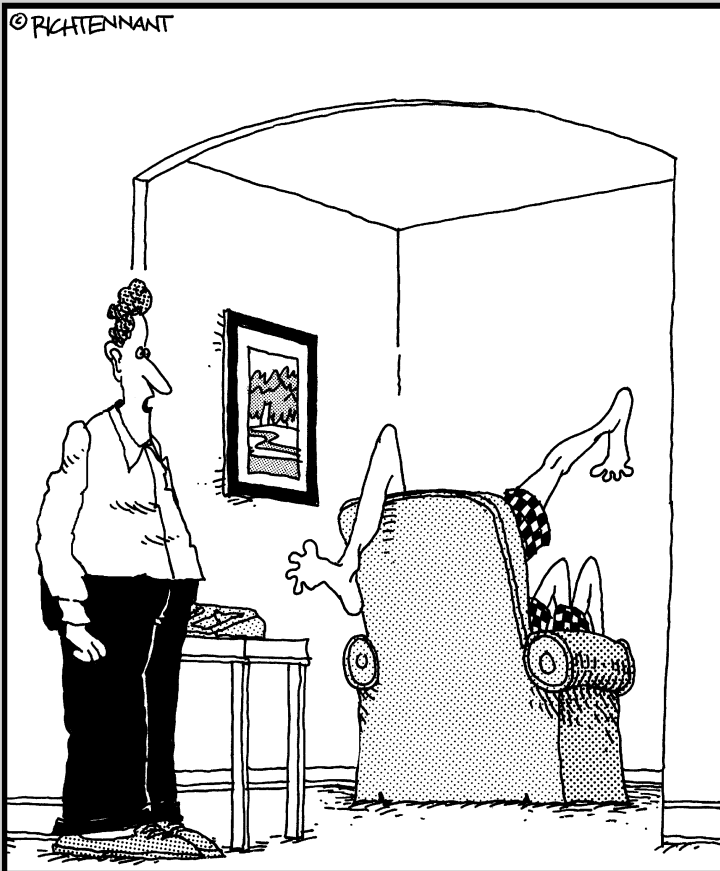
Blader nu naar een bladzijde, hoofdstuk of gedeelte dat je interesseert en begin te lezen. Voel je vrij om in een bepaald deel te duiken en van de ene naar de andere bladzijde te springen. Maar ik wens je vooral veel leesplezier.

Deel I

In den beginne was het gebaar

The 5th Wave

By Rich Tennant



'Ik neem aan dat dit "masseer mijn voeten" of "zoek mijn sokken" betekent. Als je iets anders bedoelt, moet je iets zeggen of me nog een lichaamsdeel laten zien.'

In dit deel...

Hier onderzoeken we de basis van lichaamstaal, een woordenloze vorm van communicatie waarmee je je uitstraling en relaties kunt verbeteren, zelfs als je alleen de principes begrijpt. In dit deel gaan we terug in de tijd naar de oorsprong van lichaamstaal, hoe het zich heeft ontwikkeld en de subtiële kracht ervan.

Hoofdstuk 1

De definitie van lichaamstaal

.....

In dit hoofdstuk:

- ▶ Erachter komen hoe lichaamstaal tot je spreekt
 - ▶ Doelbewuste gebaren
 - ▶ Begrijpen welke boodschap je uitstuurt
-

Hoewel de wetenschap van lichaamstaal een redelijk recente studie is, pas zo'n zestig jaar oud, is lichaamstaal zelf natuurlijk al zo oud als de mensheid. Psychologen, zoölogen en sociaal antropologen hebben gedetailleerd onderzoek gedaan naar de bouwstenen van lichaamstaal die deel uitmaken van een grotere familie: non-verbaal gedrag.

Als je even stil bent en de tijd neemt om aandachtig te kijken naar de bewegingen en uitdrukkingen van lichaamstaal die zonder woorden hun eigen boodschap uitsturen, krijg je een idee van de gebaren die een gevoel en een gedachte uitdrukken. Als je heel goed kijkt, ontdek je gebaren die je automatisch met de andere persoon in verband brengt en je vertellen wie ze is. Daarnaast kun je uit andere soorten gebaren opmaken hoe iemand zich op dat moment voelt.

In dit hoofdstuk kom je achter de betekenis van non-verbale taal door gebaren en handelingen te onderzoeken die gedachten, opvattingen en emoties verraden. Ook kijken we even naar een aantal onderzoeken op het gebied van deze ongesproken taal en ga je de overeenkomsten en verschillen herkennen die er in de wereld bestaan. Daarnaast ontdek je hoe je met gebaren betere relaties en communicatie kunt ontwikkelen.

Hoe lichaamstaal boodschappen overbrengt

Toen grotbewoners ontdekten hoe ze grommen konden ontcijferen en woorden begonnen te vormen om hun boodschappen over te brengen, werd hun leven een stuk ingewikkelder. Vóór verbale communicatie gebruikten ze hun lichaam om met elkaar te 'praten'. Hun simpele hersenen stuurden hun gezicht, romp en ledematen aan. Ze wisten instinctief dat er bij angst, verwondering, liefde, honger en irritatie verschillende

houdingen en verschillende gebaren hoorden. Emoties waren minder complex, net als de gebaren.

Spraak is een relatief nieuwe factor in het communicatieproces en wordt voornamelijk gebruikt om informatie over te brengen, zoals feiten en data. Lichaamstaal is er echter altijd al geweest. De bewegingen van het lichaam brengen gevoelens, houdingen en emoties over zonder hulp van het gesproken woord voor bevestiging. Of je het nu leuk vindt of niet, je lichaamstaal, of non-verbaal gedrag, zegt meer over jou, je opvattingen, humeur en emoties dan je wellicht wilt vertellen.

Volgens onderzoek van professor Albert Mehrabian van de universiteit van Californië in Los Angeles wordt 55 procent van de emotionele boodschap in één-op-ééncommunicatie uitgedrukt in lichaamstaal. Je hoeft maar een van de volgende gebaren of gezichtsuitdrukkingen mee te maken om te weten hoe waar het gezegde 'geen woorden, maar daden' is:

- ✓ iemand die naar je wijst;
- ✓ een warme omhelzing;
- ✓ een dreigende vinger in je gezicht;
- ✓ de pruillip van een kind;
- ✓ de frons van een geliefde;
- ✓ de bezorgde blik van een ouder;
- ✓ een uitbundige lach;
- ✓ je hand op je hart.

In de eerste dertig seconden een beeld neerzetten

Je kunt bij een ontmoeting al na zeven seconden zeggen hoe iemand over zichzelf denkt op basis van de uitdrukking op haar gezicht en hoe ze haar lichaam beweegt. Of ze het nu weet of niet, ze stuurt boodschappen uit door haar gebaren en handelingen.

Je loopt een kamer vol vreemden binnen en door hun houding, bewegingen en uitdrukkingen krijg je boodschappen over hun gevoelens, humeur, opvattingen en emoties. Kijk maar naar het tienermeisje dat in de hoek staat. Uit haar afhangende schouders, haar gebogen hoofd en de manier waarop ze voor haar buik met haar handen friemelt, kun je afleiden dat dit muurbloempje weinig zelfvertrouwen heeft.

Een andere jonge vrouw in deze kamer vol vreemden staat tussen leeftijdsgenoten. Ze gooit haar hoofd in haar nek als ze lacht, haar handen en armen bewegen zich vrij en open en haar voeten staan stevig op de grond op heupbreedte van elkaar. Deze vrouw straalt zelfvertrouwen en joie de vivre uit, waardoor ze mensen aantrekt.

Eerste waarnemingen van lichaamstaal

Al voor de twintigste eeuw werden de eerste pogingen gedaan om bewegingen en gebaren vast te leggen en te analyseren. Het oudst bekende geschreven werk dat uitsluitend over lichaamstaal gaat is *Chirologia: or the natural language of the hand* van John Bulwer uit 1644. Rond de negentiende eeuw leerden regisseurs en leraren van toneel en pantomime hun acteurs en leerlingen hoe emoties en overtuigingen via bewegingen en gebaren werden uitgedrukt.

In *Het uitdrukken van emoties bij mens en dier* (1872) bespreekt Charles Darwin het verband tussen mensen, mensapen en apen. Deze soorten gebruiken soortge-

lijke gezichtsuitdrukkingen om bepaalde emoties uit te drukken, die zijn geërfd van een gemeenschappelijke voorvader. Uit Darwins werk ontwikkelde zich een interesse in *ethologie*, de studie van dierlijk gedrag.

Tegen het einde van de jaren zestig van de vorige eeuw zorgde Desmond Morris voor een sensatie toen zijn uitleg van menselijk gedrag, gebaseerd op ethologisch onderzoek, werd uitgegeven in *De naakte aapen* en *De naakte mens*. Uit andere publicaties en mediapresentaties blijkt hoeveel van ons non-verbale gedrag nog steeds uit onze dierlijke aard voortkomt.

Uit de manier waarop jij je hoofd, schouders, romp, armen, handen, benen en voeten houdt en je ogen, mond, vingers en tenen beweegt, kan een waarnemer meer opmaken over je geestesgesteldheid, waaronder je opvattingen, emoties, gedachten en gevoelens, dan je zelf in woorden kunt uitdrukken.

Onbewuste boodschappen

Hoewel je gebaren en handelingen kunt kiezen om een bepaalde boodschap over te brengen, stuurt je lichaam ook signalen uit zonder dat je je daar bewust van bent. Verwijde of vernauwde pupillen en de onbewuste bewegingen van handen en voeten zijn voorbeelden van signalen die een innerlijke emotie verraden die deze persoon wellicht het liefst verbergt. Als je bijvoorbeeld merkt dat iemands pupillen verwijd zijn, en je weet dat zij niet onder de invloed van drugs is, neem je terecht aan dat ze naar iets leuks kijkt. Als de pupillen vernauwd zijn is het omgekeerde waar. Deze afzonderlijke signalen kunnen gemakkelijk over het hoofd worden gezien of onjuist worden geïnterpreteerd als ze uit hun sociale context worden gehaald of niet als deel van een cluster gebaren worden gezien waarbij ook andere lichaamsdelen meedoen.

Op sommige momenten wil je je gedachten en gevoelens verbergen, dus gedraag je je op een manier die volgens jou verhult wat er in je omgaat. En toch schiet er voor je het weet, vaak onzichtbaar voor het ongeoevende oog, een klein gebaar uit dat alles verradt en erop duidt dat er iets niet helemaal klopt. Deze minuscule gebaren en uitdrukkingen zijn wellicht vluchtig, maar dat wil niet zeggen dat ze geen uitwerking hebben.