



INLEIDING

*The most important thing in communication is hearing
what isn't said.*

Peter F. Drucker

Maar liefst vierhonderd mensen solliciteerden op een aantrekkelijke baan bij een bekende Nederlandse onderneming. De algemeen directeur vertelde later dat de uiteindelijke keuze voor de vrouw niet zo moeilijk was. Wat had de doorslag gegeven? Haar handdruk. De meeste mensen hadden een mooi verhaal, maar zij gaf daarbij een opvallend stevige handdruk en keek haar toekomstige werkgever zelfverzekerd in de ogen.

Nog steeds onderschatten de meeste mensen het belang van lichaamstaal. Je denkt dat je collega's tijdens een presentatie alleen luisteren naar jouw boodschap, maar in werkelijkheid kijken ze vooral naar je houding en je gezichtsuitdrukking: als die iets anders uitstralen dan wat je zegt, gelooft niemand je. Jouw lichaam onthult wat je spraak bedekt. Je zegt dat je gelooft in het project, maar je gezicht verraadt twijfel.

Zie lichaamstaal gewoon als een vreemde taal: naarmate je die beter beheerst, kun je makkelijker communiceren met andere mensen.

Wie zit er aan het stuur?

Er is een eenvoudige verklaring voor het feit dat lichaamstaal zo belangrijk is voor mensen: voor onze voorouders was het de belangrijkste vorm van communicatie.

Onze rationele gedachten worden aangestuurd door onze neo-cortex. Dat is het hersendeel dat het laatst is ontwikkeld in onze evolutie, het deel dat ons in staat stelt te analyseren, te combineren, te overwegen, te kiezen en te besluiten – kortom: het hersendeel dat we gebruiken voor onze woorden. Ons limbisch systeem is echter

veel ouder. Dat is het hersendeel dat onze emoties en fysieke reacties aanstuurt, met andere woorden: het deel dat onze lichaamstaal bepaalt. Ons limbisch systeem was heel handig toen we snel moesten kunnen reageren op een woeste beer, maar ook nu nog wordt ons fysieke gedrag door dit onbewuste brein aangestuurd. Sterker nog, als je geëmotioneerd raakt, verliest je neocortex de controle en neemt het limbisch systeem het stuur over. Dan is je lichaamstaal de enige taal die je nog spreekt.

Misschien vind je dit vervelend, nu je veilig in een stenen huis woont en op een comfortabele bureaustoel werkt, maar het is nu eenmaal zo dat we nog steeds ongemerkt veel meer communiceren dan we uitspreken, dus kun je daar maar beter mee leren omgaan.

Een geoefend verstaander van lichaamstaal kan makkelijk zien of er een verschil is tussen wat iemand zegt en wat hij denkt. Na het lezen van dit boek ben jij zo'n goede verstaander: je zult de lichaamstaal van anderen begrijpen. Ook zul je je eigen lichaamstaal beter beheersen en effectiever kunnen gebruiken. Met andere woorden: je leert hoe je lichaamstaal beter kunt verstaan én spreken.

Lichaamstaal leren verstaan

Als je de subtiele signalen die anderen met hun lichaam geven leert herkennen, kun je daarop inspelen. Zodra je weet waar je naar moet kijken, zul jij de verborgen lichaamssignalen van anderen beter begrijpen. Zo krijg je door wat hen beweegt. Leren 'gedachten lezen' kost tijd en oefening, maar uiteindelijk zul je verbaasd staan van de reacties van mensen die jou vertellen dat jij hen zo goed begrijpt.

Tijdens je ontdekkingstocht in de wereld van de lichaamstaal zul je merken dat er verschillen bestaan tussen wat mensen écht voelen en wat ze laten zien. Mensen houden vaak de schijn op om een goede indruk te maken. Soms vragen mensen mij of ik aan iemand die gewoon op straat loopt kan zien hoe hij zich voelt. Ik moet toegeven dat ik dat niet kan, omdat mensen op straat zelden hun ware emoties tonen. Wat je aan mensen op straat kunt zien, noem ik hun screensaver-gezichtsuitdrukking: een vlakke gelaatsuitdrukking met weinig expressie. De echte lichaamstaal komt pas aan het licht in contact met anderen, zodra mensen op elkaar gaan reageren.

In deze tijd waarin transparantie en authenticiteit gezien worden als

belangrijke waarden, laten mensen nog steeds niet altijd alles van zichzelf zien. We dragen vaak sociale maskers die onze werkelijke gedachten verhullen. Soms zijn die maskers zeer subtiel. We kunnen bijvoorbeeld ons werkelijke gevoel maskeren met een glimlach. Dat is nuttig, want zo voorkomen we dat anderen voortdurend in de gaten hebben wat we denken. Met een glimlach verbergen we bijvoorbeeld ons ochtendhumeur. En ook als iemand die we eigenlijk niet zo aardig vinden naar ons glimlacht, lachen we vriendelijk terug om hem geen gezichtsverlies te laten lijden.

Masker op, masker af

Tijdens carnaval sprak ik een vrouw die zich had vermomd als een prachtige tijger, inclusief een fraai geschminkt gezicht. Ik zou haar niet hebben herkend als ik haar de volgende dag op straat zou hebben ontmoet. Ik vroeg haar of ze het in deze vermomming niet lastig vond om contact te maken met mensen. Niemand kon zo immers haar ware gezicht zien. Zij vertelde dat ze met het masker op juist meer zichzelf kon zijn, ze voelde zich vrijer om mensen aan te spreken. Ze hoefde niet bang te zijn dat iemand iets van haar vond. Ze kon met mensen spelen en zich een beetje laten gaan. Niemand kende haar immers en dat wilde ze graag zo houden. Met een echt masker kon ze haar sociale masker – de rol die ze altijd moest spelen – even afzetten.

Je kunt de maskers die mensen dragen, leren herkennen. Zo kan achter de façade van een zelfverzekerde en gewaardeerde collega een onzekere persoon verscholen gaan. Iemand die steeds het hoogste woord voert tijdens een vergadering, compenseert misschien het feit dat hij sociaal niet goed in de groep ligt. Een collega die emotioneel reageert op een vraag, kan bezig zijn een rookgordijn op te trekken om een project te vertragen. Een buurman die weinig tegen je zegt, doet misschien zijn best om conflicten te vermijden. Maar hoe ze dit ook proberen te verbergen, hun lichaamstaal spreekt boekdelen. Mensen laten subtiele – en soms minder subtiele – bewegingen, gebaren, gezichtsuitdrukkingen en zelfs complete veranderingen in hun uitstraling zien, waarmee ze openbaren er wat aan de hand is. Hoe we praten, lopen, zitten en staan vertelt van alles over ons. Wat er aan de binnenkant gebeurt, wordt weerspiegeld aan de buitenkant. Vraag maar eens aan je tienerzoon of hij al heeft geleerd voor

zijn proefwerk aardrijkskunde. Hij zal 'ja' zeggen, maar uit zijn manier van doen blijkt aarzeling. Hij reageert afwerend, pauzeert lang voordat hij antwoord geeft, draait zich weg en verandert van onderwerp. Liegt hij nu? Niet per se. Hij zal best wel wat aan zijn aardrijkskunde hebben gedaan, maar niet genoeg om jou en zichzelf bevredigend te overtuigen.

Door je meer bewust te worden van dit soort signalen en te begrijpen wat ze betekenen, kun je mensen beter lezen. Dit brengt jou in een betere positie om effectief met hen te communiceren. Het zal er bovendien voor zorgen jij er ook meer voor openstaat hoe anderen op jouw lichaamstaal reageren. Dit helpt je om alert te worden op de blinde vlekken in jouw communicatie met anderen.

Lichaamstaal leren spreken

Ook jij geeft met lichaamstaal meer informatie over hoe je je voelt en wat je bedoelt dan je mondeling zegt. Of je het wilt of niet, elke fysieke houding die je aanneemt en elke beweging die je maakt, wordt door anderen op een onbewust niveau geïnterpreteerd. De indruk die je daarmee geeft, wordt in slechts milliseconden bepaald. Het is lastig om die indruk daarna nog te veranderen. En of anderen je begrijpen, hangt niet af van wát je precies zegt, maar meer van hóé je het zegt. Dit kan vóór of tegen je werken. Welke lichaamstaal je toont, maakt dus nogal uit. Sommige houdingen, bewegingen en gezichtsuitdrukkingen zorgen voor een zweem van optimisme om je heen, terwijl andere gebaren en mimiek een negatieve toon zetten. Dit gebeurt ongemerkt.

Misschien ben je niet zo zeker van jezelf en besluit je een assertiviteitstraining te volgen. Je leert daar voor jezelf op te komen. Je leert 'nee' te zeggen. Maar als je 'nee' zegt terwijl je je rug kromt, je schouders naar je oren trekt en met een schichtige blik naar de grond staart, zal dat niet zo overtuigend overkomen. Iedereen blijft dan over je heen walsen. Het is net als lachend tegen een kind zeggen dat iets niet mag. Het kind gelooft er niets van en gaat gewoon door met dat wat jij niet wilt. 'Ik heb wel tien keer gezegd dat ik dat niet wil,' herhaal je daarna met stemverheffing. En plotseling stopt het kind, en dat is niet vreemd, want dit was de eerste keer dat je de boodschap duidelijk bracht.

Als je dit van jezelf kent, is het zinnig om nieuwe routines aan te leren. Maar omdat de meeste lichaamstaal onbewust plaatsvindt, kan het leren beheersen van je gebarenpatroon een hele uitdaging zijn. We zijn van nature reactief, waardoor ons gezicht onmiddellijk als er iets gebeurt ons gevoel onthult. Onze blikrichting verradt onze ware belangstelling. De houdingen die we aannemen en de gebaren die we maken, sluiten automatisch aan bij onze gedachten op dat moment. Dat maakt ons een open boek, maar wil je dat wel zijn? Waarschijnlijk wil je liever geen informatie lekken die je eigenlijk voor je wilt houden. Je kunt je onzekerheden, die via je emotionele expressie naar buiten sijpelen, beter onder controle houden. Maar kan dat? Jazeker, als je maar weet hoe.

Lichaamstaal goed leren spreken begint met je bewust worden van de manier waarop je kijkt, staat en beweegt. Daarna is het de kunst om ervoor te zorgen dat jouw lichaamstaal congruent is met de woorden die je uitsprekt. Je toont dan met je lichaamstaal dezelfde boodschap als welke je uitsprekt. En op die manier kom je zeer geloofwaardig over.

Met een bewuste overtuigde lichaamshouding communiceer je een krachtige boodschap. Met een knipoog spreek je vertrouwen uit. Door subtiel stemgebruik komt je kritiek zachter over. Je handen sturen elk gesprek. Je aanraking biedt troost. En wat je allemaal vertelt met je gezicht, daar kunnen emoji's niet tegenop.

Door dit boek zul je jezelf leren kennen en de indruk die je maakt verbeteren. Met jouw nieuwe lichaamstaal communiceer je krachtige boodschappen. Mensen zullen dat opmerken en waarderen. Je wordt geloofwaardiger, zelfverzekerder, sterker en overtuigender gevonden. En het bijzondere is bovendien: wat je laat zien, zo zul je je ook gaan voelen.

Op dezelfde golflengte

Zodra je de kunst van het verstaan en spreken van lichaamstaal onder de knie hebt, kun je deze inzetten voor het voeren van betere, diepere gesprekken, en dat is in ieders voordeel. Als je ziet hoe anderen zich bewegen en jij jouw houding en gebaren daarop afstemt, zullen mensen zich beter begrepen voelen. Je kunt inspelen op hun automatisen. Je kun hen besmetten met jouw enthousiasme.

Door bewust te communiceren met lichaamstaal zullen jij en je gesprekspartners elkaar beter aanvullen en zo ontstaat er synergie. Synergie is wat we zien wanneer het geheel meer is dan de som der delen: een plus een is drie. Door de manier waarop jij met andere mensen communiceert, ontstaat er telkens iets extra's. Jij en de ander zullen elkaar beter aanvoelen. Jullie zullen vaker het gevoel hebben dat jullie op 'dezelfde golflengte zitten', dat jullie 'een klik hebben'. En dat is allemaal te danken aan het feit dat jij vloeiend lichaamstaal spreekt en verstaat.

Het goede nieuws is dat we allemaal het potentieel hebben om experts in lichaamstaal te worden. Daar begin je overigens niet nu pas mee. We lezen al sinds we enkele minuten oud waren de lichaamstekens van anderen. Onbewust gingen we ervan uit dat onze interpretaties klopten. Door schade en schande leerden we dat onze uitleg niet altijd de juiste was. Soms zaten we er volledig naast en liepen onze relaties een deuk op. Meestal kwam het weer goed. Gaandeweg leerden we beter begrijpen wat mensen drijft, en leerden we onszelf beter verstaanbaar te maken met onze eigen lichaamstaal. Maar er is ook een snelle route naar het beheersen van lichaamstaal en die vind je in dit boek.



LICHAAMSTAAL, DE TAAL DIE IEDEREEN SPREEKT

Je hoort het woord 'lichaamstaal' steeds vaker in sportprogramma's, talentenshows en actualiteitenprogramma's op radio en tv. Er wordt dan enthousiast gesproken over de lichaamstaal die politici, sportmensen en andere bekende personen laten zien. Dat is niet zo raar. Natuurlijk kunnen we luisteren naar wat deze mensen zeggen over hun Kamervragen, hun sportprestaties of hun nieuwe album, maar is het niet veel interessanter om te ontdekken wat ze écht vinden? Als je weet waar je op moet letten, hoef je alleen maar te kijken naar de subtiele signalen van hun oogopslag, hun mimiek, de manier waarop ze staan en hoe ze zich bewegen. Hiermee geven ze veel meer prijs over hun werkelijke drijfveren dan ze verwoorden. Wat mensen vertellen met hun lichaamstaal, spreekt tot de verbeelding. Het zijn niet de zorgvuldig afgewogen woorden die ons het meest interesseren, we weten nu eenmaal dat die vaak bewust zijn gekozen om een verhaal mooier te maken dan het in werkelijkheid is. Het is boeiender om te kunnen ontcijferen wat iemands emoties zijn bij wat hij vertelt.

Inzicht in de belevingswereld van mensen

Lichaamstaal is een aandachtspunt geworden bij verkiezingen, tijdens sollicitaties en in de liefde. We geloven niet meer blind in de feiten op het cv van een sollicitant of in de mooie woorden van een toekomstige minister-president; we willen ook weten wat iemand écht vindt, hoe hij zich voelt.

Iemands lichaamstaal vertelt ons meer over de persoonlijkheid en/of de bedoelingen van een ander dan wat hij vertelt. Een politicus kan tijdens een interview met overtuiging beweren dat hij alle vertrouwen heeft in een voorgenomen kabinetsbesluit. Maar als hij

tussen de vragen door even op zijn onderlip bijt en zijn oogleden wat samenknijpt, kun je merken dat de vragen hem irriteren. Zou het onderdrukken van zijn boosheid geen teken kunnen zijn dat hij toch minder vertrouwen heeft in het ophanden zijnde besluit dan hij wil doen overkomen? Een voetballer kan na afloop van een verloren wedstrijd met veel uh's en ah's vertellen dat er prachtige kansen waren en complimenten uitdelen voor het samenspel. Maar willen we niet vooral weten wat dat met hem doet? We willen zijn emotie zien. We willen bij elke zin die hij uitspreekt zijn trots, zijn teleurstelling, zijn afgunst en zijn irritaties meebelevén. Kennis van lichaamstaal geeft je een inkijkje in de belevingswereld van mensen. Dat geeft je niet alleen een ruime voorsprong als je politici of sollicitanten beoordeelt, maar het is altijd handig, op het werk en ook in privésituaties.

Een verbindende factor

Door je focus te veranderen van wat er wordt gezegd naar hoe het wordt gezegd, ontdek je een rijkere wereld. Je vangt informatie op die je anders zou ontgaan. Als geen ander kun jij straks inschatten hoe de relatie tussen je collega's op een bepaald moment is, louter door te zien hoe ze op elkaar reageren: ze kunnen uiterst vriendelijk met elkaar praten, maar je ziet dat ze elkaars blik vermijden en dat ze hun schouders wat van elkaar wegdraaien. Hier is meer aan de hand. Na het lezen van dit boek kun jij meer van mensen aflezen dan voorheen. Dat betekent niet dat je verandert in een detective of paparazzo die continu verborgen trekjes van mensen verzamelt. Je wordt geen buitenbeentje of onaangenaam gezelschap; integendeel: meer kennis van lichaamstaal verbindt juist. Het beter verstaan en spreken van deze non-verbale taal draagt bij aan een betere communicatie, meer begrip voor elkaar en daarmee een soepelere, effectievere en productievere samenwerking.

Wat is lichaamstaal?

Bij het voorgaande ben ik ervan uitgegaan dat jij al weet wat lichaamstaal is. Natuurlijk weet je dat, want 'lichaamstaal' is geen nieuw begrip. Als er over lichaamstaal wordt gesproken heb je met-

een door wat ermee wordt bedoelt. En als je met mensen werkt, vrijwilligerswerk doet of je bijvoorbeeld thuis bezighoudt met je gezin, maak je er dagelijks gebruik van. Iedereen weet toch wat lichaamstaal is?

Als ik aan willekeurige personen vraag wat ze onder lichaamstaal verstaan, krijg ik echter verschillende antwoorden. Vaak geven mensen een opsomming van alle vormen van lichaamstaal die ze kennen. Soms stellen ze dat het om alle communicatie gaat, behalve de woorden die we uitspreken. Valt een vlag op een schip, een vuurpijl of een verkeerslicht dan ook onder lichaamstaal? Daarmee wordt immers ook gecommuniceerd zonder woorden. 'Nee,' is hierop dan hun onmiddellijke antwoord, 'maar het is wel non-verbale communicatie.' Deze laatste term betekent letterlijk: communicatie zonder woorden. De termen 'lichaamstaal' en 'non-verbale communicatie' worden vaak als synoniemen gezien en vrij door elkaar gebruikt. Toch betekenen deze twee begrippen niet helemaal hetzelfde. Onder lichaamstaal zou je in principe elke communicatie met je lichaam met uitzondering van je spraak kunnen verstaan. Zo beschouwd zou gebarentaal, de spreektaal met de handen die dove en slechthorende mensen gebruiken, ook onder lichaamstaal vallen. Dit is echter geen non-verbale taal, want elk gebaar symboliseert een woord of uitdrukking en non-verbaal betekent 'zonder woorden'. Verder: als we gebruik maken van onze stem om te communiceren, noemen we dat vocaal; zo niet, dan is het non-vocaal. Technisch gezien kun je de volgende indeling maken:

- verbaal en vocaal = gesproken taal
- verbaal en non-vocaal = gebarentaal en gebaren met afgesproken betekenis
- non-verbaal en vocaal = stemtaal en paralinguïstiek (onder andere stemklank, intonatie)
- non-verbaal en non-vocaal = lichaamstaal (onder andere lichaamshouding, mimiek en oogcontact)

Betekenisvolle signalen

Als ik het in dit boek heb over lichaamstaal bedoel ik daarmee alle betekenisvolle signalen die mensen elkaar zonder woorden geven.

Daar horen niet alleen de communicatieve vormen bij die direct met het lichaam te maken hebben, zoals lichaamshouding, gezichtsuitdrukking, oogcontact, intonatie, gebaren en bewegingen, maar ook andere non-verbale aspecten zoals hoe je eruitziet, de plaats die je kiest, de ruimte die je inneemt, de afstand die je aanhoudt en de tijd die je ergens voor uittrekt. Je zou lichaamstaal vanuit dit perspectief kunnen definiëren als communicatief gedrag. Alles wat je doet en alles wat je niet doet, heeft betekenis. Ik noem lichaamstaal daarom ook wel eens de taal van doen en laten. Het is best mogelijk om niet te praten, maar als je samen met anderen bent, is het onmogelijk om geen lichaamstaal te gebruiken. Ik zal dit illustreren met een voorbeeld.

Stel, je gaat naar een verjaardag. De kamer is gevuld met vrienden en familieleden van de jarige. Probeer tijdens deze bijeenkomst niet te spreken. Je feliciteert de jarige dus zonder woorden, begroet de overige aanwezigen zwijgend en brengt de avond door met een gesloten mond. Het wordt een sprakeloze bijeenkomst. Je gedrag zal bij de aanwezigen waarschijnlijk wel wat verbazing oproepen, maar het is best uitvoerbaar. Er zijn immers wel meer mensen die niet zo spraakzaam zijn.

Stel, je gaat naar dezelfde verjaardag maar nu is je opdracht om de hele avond geen lichaamstaal te gebruiken. Hoe zou dat eruitzien? Waarschijnlijk kom je snel tot de conclusie dat je nu een onmogelijke opdracht hebt gekregen. Hoe kun je samen zijn met mensen zonder lichaamstaal te gebruiken? Misschien probeer je het: je geeft de jarige geen hand, je kijkt de aanwezigen niet aan, je beweegt je als een plank en je houdt je gezicht onbewogen. Dan nog gebruik je lichaamstaal. De aanwezigen zullen zeggen: 'Wat is het met hem/haar aan de hand? Zijn/haar lichaamstaal was vreemd maar hij/zij liet wel duidelijk desinteresse en onverschilligheid zien.'

Niet níet communiceren

Hoe je ook je best doet, het is onmogelijk om geen lichaamstaal te gebruiken, of zoals de Oostenrijks-Amerikaanse filosoof en communicatiewetenschapper Paul Watzlawick dat ooit uitdrukte: je kunt niet níet communiceren. Als je in één ruimte samen bent met andere mensen, zend je voortdurend boodschappen uit. Het is dus wel mogelijk om niet te spreken, maar het is onmogelijk om geen

lichaamstaal te gebruiken. Als gevolg daarvan gebruiken we meer lichaamstaal dan dat we spreken. Overigens, we praten een stuk minder dan je zou verwachten. De Amerikaanse antropoloog Ray Birdwhistell concludeerde dat we per dag niet meer dan tien á twaalf minuten spreken en dat een zin van gemiddelde lengte niet meer dan tweeënhalve seconde duurt. Dit zijn uiteraard gemiddelden: er zijn momenten waarop we absoluut veel aan het woord zijn, maar ook lange perioden waarin we zwijgen.

De betekenis van wat je níét doet

Bij de interpretatie van lichaamstaal wordt gewoonlijk gedacht aan het duiden van waarneembaar gedrag en zelden aan de betekenis van de afwezigheid daarvan. Toch kan juist het ontbreken van belangrijke lichaamssignalen interessante informatie geven. Je weet bijvoorbeeld dat oogcontact een belangrijk instrument is om het verloop van de communicatie te reguleren. Als twee collega's voortdurend elkaars blik vermijden, kan dat dus zeker een indicatie zijn voor een verstoorde relatie. Anderen zullen jou ook beoordelen op wat je niet doet of uitstelt. Door belangrijke zaken na te laten geef je blijk van je zwakke plekken. Je hebt bijvoorbeeld een hekel aan vergaderingen. Je stelt ze daarom steeds tot het allerlaatst uit of je komt bij elk overleg te laat binnen. Ook sla je regelmatig een bijeenkomst over. Door er niet te zijn geef je te kennen dat dit iets is waar je blijkbaar niet zo enthousiast over bent.

De 7-38-55-regel

Niemand heeft meer invloed gehad op het besef dat non-verbale communicatie belangrijk is dan de Amerikaanse psycholoog Albert Mehrabian. Mehrabian beweert in zijn boek *Silent Messages* dat bij de uiting van sympathie (die context noemt hij er expliciet bij) slechts 7 procent wordt gecommuniceerd door de inhoud van woorden, 38 procent van de communicatie wordt overgebracht door stemgebruik of intonatie en 55 procent via overige lichaamstaal, met name de gezichtsuitdrukking.

Er is heel veel kritiek op deze cijfers, die ook wel bekendstaan als de 7-38-55-regel. Ik moet toegeven dat het lastig meetbaar is. Stel dat je een telefoongesprek voert. Hoeveel procent van je boodschap druk je dan uit met woorden en hoeveel door middel van intonatie?

Hoe kun je dit ooit meten?! Je kúnt helemaal geen intonatie hebben als je niets zegt en je kúnt helemaal geen woorden uitspreken zonder intonatie! Zelfs iemand die monotoon spreekt, heeft intonatie en geeft daarmee een non-verbaal signaal. En als je met een groep collega's rond de vergadertafel zit, hoeveel wordt er dan precies met woorden uitgedrukt en hoeveel door mimiek, oogcontact, gebaren of lichaamshouding? Dat is toch niet te bepalen? Misschien kunnen we wel iets zeggen over het verschil in belang we hechten aan de verschillende signalen.

Of de cijfers precies kloppen of niet, Mehrabian heeft het belang van non-verbale communicatie op de kaart gezet. Al zijn we nog lang niet zo ver dat we zijn onderzoeksresultaten serieus nemen. Ga maar na: heb je ooit een verslag van een vergadering gezien waarin aandacht was voor iets anders dan wat er werd gezegd? De context waarin woorden zijn uitgesproken, wordt in alle notulen weggelaten, net als alle emotie, grapjes tussendoor, de onderliggende bedoelingen, enzovoorts.

Wat is belangrijker, taal of lichaamstaal?

Uitgedrukt in tijd communiceren we aanzienlijk meer door middel van lichaamstaal dan via gesproken taal; we kunnen gewoonweg niet anders. Maar betekent dat ook dat een van beide belangrijker is? Ik heb dit altijd een bijzondere vraag gevonden. Het is een beetje vergelijkbaar met een vraag als: 'Wat heb je harder nodig om te overleven, je ademhaling of je bloedsomloop?' Het één is niet los te koppelen van het ander en beide systemen vullen elkaar aan. Ze hebben een andere functie, maar zijn beide onmisbaar. Zo is het ook met verbale en non-verbale communicatie: ze zijn verschillend, maar ze kunnen niet zonder elkaar. Beide zijn belangrijk. Als je een inhoudelijke boodschap wilt overdragen, gaat dat het gemakkelijkst met woorden. Als je een lezing wilt houden, een sollicitatiegesprek wilt voeren of een mop wilt vertellen, dan kom je niet ver als je dat alleen met lichaamstaal doet.

Gaat het echter om het uiten van emotie, het vaststellen van relaties tussen mensen, het reguleren en onthullen van onderliggende bedoelingen, dan is lichaamstaal veel geschikter. We zijn er niet zo goed in om te vertellen hoe we ons voelen. We zeggen niet de hele

dag dat we iemand aardig vinden. We spreken niet voortdurend af wie de beurt overneemt tijdens een gesprek. Dit alles laten we wel blijken door de manier waarop we praten. We doen dat door een stilte te laten vallen, te knikken, een kleine handbeweging te maken, onze schouders op te trekken, wat naar voren te leunen, te zuchten, onze oogleden wat samen te knijpen of wijd te openen en onze blikrichting te verplaatsen. En daar hoeven we gewoonlijk niet eens over na te denken. Lichaamstaal is namelijk een taal die gewoonlijk spontaan en automatisch wordt gecommuniceerd. We zijn ons er meestal niet eens van bewust. Als je erop gaat letten en er iets aan gaat veranderen, zou het zelfs kunnen dat je manier van doen plotseling gemaakt en overdreven aanvoelt.

Is lichaamstaal te veranderen?

Als je luistert naar iemand en je wilt belangstelling tonen door bewust te gaan glimlachen, knikken en hummen, ben je dan nog wel jezelf? Ben je dan nog wel oprecht en authentiek? Het antwoord is 'ja'. Je kunt je gedragspatronen en automatismen best veranderen zonder dat dit ten koste gaat van je eigenheid. Ter vergelijking: is een peuter die eenmaal heeft leren fietsen minder authentiek dan voordat ze die vaardigheid onder de knie had en nog alle kanten op schommelde? Is een kind dat heeft geleerd een handje te geven en te glimlachen bij een ontmoeting plotseling niet zichzelf meer? Natuurlijk wel: de peuter en het kind hebben gewoon nieuwe vaardigheden geleerd en hebben bij wijze van spreken hun authentieke zelf verder ontwikkeld.

Als je je bewust bent van je manier van doen, kun je aandacht besteden aan de manier waarop je naar buiten treedt en die veranderen. Dat gaat echter niet van de ene dag op de andere. Als je je lichaamstaal wilt veranderen, moet je namelijk feitelijk je gedrag veranderen. Dat is niet zo eenvoudig, vooral niet als het om ingebakken gewoontes gaat, die bovendien aan ons bewustzijn ontsnappen. Als je dagelijks vergeet het dopje van de tandpasta op de tube terug te draaien, kost het moeite om er een gewoonte van te maken dat wél te doen, zelfs als je partner je daar telkens weer op aanspreekt. Als het om lichaamscommunicatie gaat, is het nog lastiger. Als je voortdurend frons of je kaken op elkaar klemt, probeer dan maar eens om dat

níét te doen. En als je moeite hebt om de ander recht in de ogen te kijken, doe het dan maar eens wél. Toch is het met de nodige volharding en oefening mogelijk om gedrag aan te passen en veranderingen in je lichaamstaal aan te brengen. In het begin zal dat wat onwennig voelen; het is best vreemd om je aandacht te richten op houdingen, bewegingen, blikrichtingen en gezichtsuitdrukkingen die normaal onbewust plaatsvinden. Je zult echter merken dat dat na verloop van tijd vanzelf gaat. De nieuwe dingen die je geleerd hebt, worden een tweede natuur. Je hoeft er dan ook niet meer zo op te letten, want ze zijn een deel geworden van je nieuwe authentieke zelf. Als je je meer bewust wilt worden van de lichaamstaal van anderen, geldt eigenlijk hetzelfde principe. Het gaat daarbij ook om een gedragsverandering bij jezelf: je moet leren er een gewoonte van te maken om de signalen die anderen door middel van hun lichaamstaal laten zien eerder te herkennen en daar bewust aandacht aan te schenken.

Leugen of waarheid

Kun je aan lichaamstaal zien of iemand liegt? Vaak wordt gedacht dat je mag aannemen dat iemand iets te verbergen heeft als je tegenstrijdige signalen ziet. Zijn lichaam zegt dan iets anders dan zijn mond. Een zwakke of asymmetrische glimlach vertelt misschien dat de ander helemaal niet zo blij is als hij wil doen overkomen. De minuscule emotie die hij toont, past niet bij wat hij uitspreekt. Verder kijkt hij je niet aan, raakt hij zijn gezicht veel aan, likt hij aan zijn lippen (droge mond), maakt hij nerveuze bewegingen, transpireert hij meer en kleuren zijn wangen rood. Misschien reageert hij zelfs schrikachtig als je hem een vraag stelt, knippert hij meer met zijn ogen, geeft hij een hikkend antwoord en spreekt hij sneller dan normaal. Dit zijn allemaal signalen waarvan verondersteld wordt dat ze duiden op leugenachtigheid. Toch weet je dat niet zeker. De lichaamstaal van je gesprekspartner vertelt je wel dat de ander gespannen of opgewonden is, maar je weet niet waarom. Als iemand nerveus is, kan dat zijn omdat hij bang is ergens op betrappt te worden. Maar het kan ook zijn dat hij bang is om niet geloofd te worden terwijl hij feitelijk de waarheid spreekt. In beide gevallen zie je spanning en angst. Om te weten of iemand echt iets verbergt, is het belangrijk om de juiste vragen te stellen. Het is net als bij een politieverhoor: als een verdachte nerveus wordt bij een neutrale vraag over iets wat alleen de dader kan weten, is dat zeker reden voor extra aandacht. De vraag: 'Heb je een motorrijbewijs?' is bijvoorbeeld niet bijster

interessant voor een gemiddeld mens. Maar voor een verdachte die weet dat hij een roofoverval met een motor heeft gepleegd, is dat anders. Zijn lichaamssignalen kunnen dan zijn betrokkenheid verraden.

Leer de grammatica van de lichaamstaal

We beseffen steeds meer dat het nuttig is om onze kennis en ons bewustzijn van lichaamstaal te vergroten, maar we weten ons nog niet altijd goed raad met deze taal. We weten wel dat we meer zouden moeten letten op onze eigen lichaamstaal en die van anderen, maar de aandacht in trainingen en beroepsopleidingen is nog steeds sterk gericht op de verbale elementen van communicatie. Zelden wordt de studie in lichaamstaal genoemd als een specialisme of apart vak binnen een opleiding. Er bestaat ook nog geen universitaire studie lichaamscommunicatie. We doen lichaamstaal zwaar te kort. Hoe komt dat toch?

Mensen zien het belang van lichaamstaal wel in, maar hebben tegelijkertijd – en misschien juist daardoor – niet de indruk dat ze er nog iets nieuws over kunnen leren. De grammatica van de lichaamstaal lijken we al als kind te hebben meegekregen. Dit geeft het gevoel: ‘Waarom zou ik leren fietsen als ik dat al kan?’ Toch is het zinvol om je er nader in te verdiepen. Lichaamstaal heeft namelijk veel onbekende kanten waar we misschien niet meteen aan denken. Kennis daarvan helpt je om de nuances in de communicatie te doorgronden.

Een bijna onzichtbare glimlach

Iedereen weet dat knikken met het hoofd in onze cultuur ja betekent; daar hoeft je geen studie voor te volgen. Veel interessanter is het om bijvoorbeeld te letten op de geringe hoofdbewegingen van iemand die zijn mening eigenlijk liever niet wil prijsgeven. In een vergadering kan iemand die luistert instemming laten blijken aan de spreker zonder dit aan diens ‘tegenstanders’ te tonen. Hij zal dan niet enthousiast knikken, maar eerder met een vertraagde beweging zijn hoofd even naar achteren bewegen en weer vloeiend omlaag. Terwijl hij dit doet trekt hij zijn wenkbrauwen wat op, worden zijn ogen een klein beetje groter en wijken zijn lippen lichtelijk uiteen in een

LICHAAMSTAAL

Er gaat niets boven een persoonlijk gesprek. Maar hoe vaak heb je je niet vergist in de mooie praatjes en de **blauwe** ogen van je gesprekspartner? Reken af met leugens, twijfels en verkeerde indrukken en ontdek hoe je met kennis van lichaamstaal mensen feilloos doorziet.

Lichaamstaalexpert Frank van Marwijk kent als geen ander de betekenis van de signalen die we **onbewust** uitzenden. Hij weet wat mensen bedoelen met hun houding, gebaren, gezichtsuitdrukkingen en stemgebruik. Na het lezen van dit boek boordevol verhalen en handige tips hoef je niet meer te twijfelen over je oordeel:

- *Hij zegt dat hij het ermee eens is. Maar is dat wel zo?*
- *Het sollicitatiegesprek ging prima. Toch?*
- *Ze is de geschikte persoon voor de klus. Zegt ze.*
- *Hij zegt dat het nooit eerder is gebeurd. Klopt dat wel?*



Frank van Marwijk is Nederlands bekendste **lichaamstaalexpert**. Hij geeft trainingen en presentaties en is de auteur van de bestsellers *Manipuleren kun je leren*, *Manipuleren op je werk* en *Het groot complimentenboek*. Hij is een bekend gezicht in de media en analyseerde het gedrag van talloze bekende Nederlanders.