

Basis Lichaamstaal

Algemeen:

In de basis zijn deze er drie elementen verantwoordelijk voor het overbrengen een boodschap. Woorden zijn verantwoordelijk voor 7%, de intonatie voor 38%, en de lichaamstaal voor 55%.

Ten eerste; gebruik positieve lichaamstaal, zoals knikken en mee veren en de ander in de ogen kijken, om de ander aan te moedigen door te gaan met zijn of haar betoog. Het is eenvoudig genoeg, maar wordt snel vergeten. Andere aspecten van lichaamstaal zijn; het licht voorover leunen naar de ander, je handen stil houden en laten liggen waar de ander ze kan zien en een relaxte houding aannemen wanneer je voor de ander zit of staat. Ook aan de telefoon gaan deze zaken op. Mensen voelen aan wanneer je afgeleid bent gedurende een gesprek.

Ten tweede; kies bewust je timbre en toonhoogte van je stem. Je stem klinkt opvallend anders wanneer je relaxed bent, gespannen of gefrustreerd.

Tot slot; stem af op de snelheid van het spreken van de ander. Elk van deze personen heeft verschillende spreekpatronen. De een spreekt snel, in bullet points, waar een ander rustig spreekt en zo nu en dan afwijkt van het onderwerp. Jouw doel zal zijn je bij de spreker aan te sluiten zo goed als je kan. Het is geen dwaas imitatie gedrag, maar biedt hen de informatie op die manier die zij verkiezen en op de manier die ze het best kunnen opnemen.

Diegenen die met jou contact willen leggen worden gemotiveerd wanneer de visuele signalen die jij uit zendt uitnodigend zijn.

- ontspannen houding, geen nervositeit
- niet dansen op de tippen van de tenen
- positief (een glimlach). Knik en denk in jo-termen.
- open en uitnodigende houding (armen, handen, kijkrichting)
- kijk mensen aan (wat niet hetzelfde is als oogcontact zoeken)
- klaar voor de actie, dus liever staand dan zittend. In elk geval niet geleund tegen de muur of op de tafel

Het leggen van een eerste contact start bijna altijd visueel.

Kijken - oogcontact - een glimlach - een gebaar van toenadering (een knikje, spiegelen)

Dit is een actief proces van contact leggen. Wees aandachtig en receptief voor dit soort signalen: de zender verwacht namelijk dat je dit signaal ook oppikt, en er dan ook op reageert. Doe je dit niet, dan lijkt het alsof je op afstand blijft... Koele kikker?

Oogcontact? Je kan iemand aankijken, je kan ook met iemand oogcontact zoeken. Dit zijn 2 verschillende manieren van kijken, het eerste is oppervlakkiger, het tweede persoonlijk.

Aankijken doe je in de driehoek wenkbrauwen/neus. Dit is de neutrale kijkzone waarin je op gelijke hoogte met iemand praat. In deze zone mogen je ogen rond draaien zonder dat je blik een bijzonder effect zal hebben Er is geen superioriteit, ook geen inferioriteit. Geen visueel contact (kijken buiten de driehoek) geeft een gevoel van valsheid of verlegenheid.

Oogcontact is kijken in de pupillen van de ander. Dit is zeer intiem en zeer krachtig. Je kan dit maar even doen en maakt hiermee je focus op de persoon duidelijk, daarna wordt het of (te) uitnodigend, of confronterend en agressief. Mensen die je te lang diep in de ogen kijkt reageren reflexmatig met bv. kleurveranderingen. Dat de pupil bijzonder intiem is kunnen we vermoeden aan uitdrukkingen zoals hij is mijn pupil, of gelijkaardig, mijn oogappel...

knipperende ogen lijkt op onzekerheid afdwalende ogen wekt een indruk van desinteresse een vast oogcontact gaat misschien lijken op staren, wat op zijn beurt weer erg vervelende gevoelens kan opwekken.

ANDERE BELANGRIJKE FACTOREN:

Tijd en plaats

Daarnaast is onze oproep: verander je levenshouding. Want de tijd voor de ander nemen is een houding, gedrag dat je kunt aanleren. Het is de manier waarop we aanwezig zijn tijdens het gesprek. In het hier en nu. Luisteren we met ruimte in ons hoofd of zitten we overvol en willen we slechts onze eigen woorden over de ander uitstrooien.

Afstand

Wanneer de afstand niet natuurlijk aanvoelt, wordt de communicatie meestal verstoord.

De vier intermenselijke zones

1. De publieke zone – vanaf 2,5 meter Het is nuttig deze zone te kennen als het gaat om het spreken voor groepen.
2. De sociale zone – tussen 2,5 meter en 80 cm Deze afstand is vooral functioneel in het sociale verkeer waarin we wel contact met mensen maken, maar waar het contact doorgaans kortdurend en oppervlakkig is.
3. De persoonlijke zone – tussen 1 meter en 40 cm In deze zone vinden de meeste gesprekken plaats, ook zakelijke gesprekken. De afstand is groot genoeg om elkaar aan te kunnen kijken en om de mimiek te kunnen lezen. Maar niet te groot om de vertrouwelijkheid te verliezen.
4. De intieme zone – tot 40 cm Deze zone is vrijwel uitsluitend geschikt voor communicatie van zeer persoonlijke aard, zoals tussen geliefden of anderen met wie we een intieme relatie hebben, zoals onze kinderen.

Tot slot van deze tip. Let eens op je lichaamshouding, hoe zit je of sta je erbij in een gesprek? Hoe staan je schouders? Hoe houd je je handen en armen? Kijk je de ander aan? Ofwel, zou er een betere of andere houding denkbaar zijn? Kies de houding waarvan je denkt dat deze de meeste vruchten afwerpt. Zo breng je jouw communicatie naar een volgend niveau!

Lachen

Deze tip is misschien wel de allerbelangrijkste van allemaal. Het gaat over de kracht van lachen, variërend van een lichte glimlach tot de uitbundige lach die aanstekelijk werkt en iedereen meevoert. Lachen is bijzonder. Lachen ontspant, relativeert en is uitermate gezond. Het is een eigenschap die we met heel ons hart mogen koesteren!

Uit onderzoek is gebleken dat kinderen gemiddeld zo'n tweehonderd keer per dag lachen. Ze kunnen werkelijk om van alles lachen. Om zichzelf, om iets wat ze zien of om iets wat ze doen. Iedereen herkent hun speelsheid, spontaniteit en vrolijkheid. Dit vinden we heerlijk om te zien en mee te beleven! Volwassenen nog maar 15 keer per dag gemiddeld, er zijn dus veel mensen die zelfs minder lachen dan 15 keer!

Hoe vaak lach jij per dag? Wanneer heb jij voor het laatst tot tranen toe gelachen? Wat moet er gebeuren om je mondhoeken te laten krullen? Waarschijnlijk niet eens zoveel. Door je meer bewust te zijn van de gezonde werking van lachen, bepaalde overtuigingen los te laten of grappige momenten toe te laten, zal je lachfrequentie toenemen.

Praten met je lichaam:

Oordelen over houding

Mensen worden beoordeeld op hun houding. Iemands houding is een van de eerste aspecten die je kunt waarnemen. Als je iemand voor het eerst ontmoet beoordeel je in een flits hoe hij of zij er uit ziet: is het een man of een vrouw, welke leeftijd heeft hij of zij, hoe gaat iemand gekleed en welke houding neemt hij aan: rechtop of gebogen, open of gesloten. Dit alles bij elkaar geeft een eerste indruk waar we iemand op beoordelen. Als we over iemands houding spreken, wordt vaak iemands attitude, zijn grondhouding, bedoeld en niet alleen zijn lichaamshouding. Toch heeft het één veel met het ander te maken. Hoe je lichaamshouding is, zo voel je je ook. Als je somber bent dan helpt het al je stemming te verbeteren als je bewust rechtop loopt of zit.

Beïnvloeding door houding

Het is niet alleen belangrijk op je houding te letten omdat je daarop beoordeeld wordt. Als je een geoefende houdingskenner wordt, kun je ook een ander beïnvloeden door gebruik te maken van je kennis. Je kunt hierbij denken spiegelen, hierbij is je houding en gedrag precies gelijk met die van de ander. Je kopieert opzettelijk de houdingen en gedrag van de ander. Het idee daarachter is dat je door dit te doen ook de manier van denken van de ander over neemt. Je deelt dezelfde gevoelens, overtuigingen en strategieën. De ander krijgt het "gevoel" dat hij begrepen wordt; dat hij aardig gevonden wordt. In het begin ben je bang dat de ander het merkt maar is zelden het geval.

Houding afstemmen op type relatie

De houding die we aannemen is niet zomaar, tenzij we alleen zijn. We passen onze houding aan anderen aan. Houd er echter rekening mee dat lichaamstaal een geheel van verschillende lichaamstekens is. We laten onze verhouding tot de ander laten zien door onze houding. Dat kun je door middel van de volgende manieren doen:

1. Symmetrische houding of asymmetrische houding

Een symmetrische houding is een houding waarbij de armen en benen, links en rechts in gelijke positie worden gehouden. Iemand die een symmetrische houding aanneemt, toont daarmee respect of onderdanigheid aan. Bij mensen die formeel onze meerdere zijn en die we respecteren, zullen we vaak een symmetrische houding aannemen. Als we ons in iemands bijzijn meer ontspannen voelen, zullen we een asymmetrische houding aannemen. We kunnen dan bijvoorbeeld een beetje onderuit hangen, een been optrekken of de benen over elkaar leggen.

2. Gesloten of open houding

Iemand die zich niet zeker voelt in het bijzijn van de ander neemt een gesloten houding aan. Dan kruist hij zijn armen of benen of houdt hij een voorwerp, bijvoorbeeld zijn map, voor zich. Daarmee schermt hij zich af voor een te intieme benadering. In het begin van een gesprek nemen we vaak een gesloten houding aan. We moeten eerst zien of we de ander wel kunnen en willen vertrouwen. Als we ons wat meer op ons gemak voelen, kunnen we een open houding aannemen. Regel is dit echter niet. Veel mensen staan of zitten altijd met hun armen over elkaar of zitten met hun benen gekruist. Ze vinden dat juist een gemakkelijke houding. Om te beoordelen in hoeverre de ander zich bij ons op zijn gemak voelt, moeten we dus ook op andere tekens letten. Ook met onze handen kunnen we een open of gesloten houding aannemen. Met open, naar voren gestrekte handen, duiden we bijvoorbeeld onze onschuld of onwetendheid aan. Zeggen we hetzelfde met gebalde vuisten dan komen we agressief of weinig geloofwaardig over.

3. Toekeren of afkeren

Hoe meer belangstelling we hebben in de ander en in wat hij te vertellen heeft, hoe meer we ons naar hem toekeren. Dit toekeren doen we niet alleen door ons hoofd en lichaam naar de ander toe te draaien. Als twee mensen elkaar vinden in een gesprek, keren ze meestal hun benen naar elkaar toe. De knie die het verst van de ander af is, kruist dus het been dat het dichtste bij staat. Daarmee draaien we ook ons lichaam en onze buitenste arm naar de ander en zo tonen we interesse. Soms zie je ook dat de benen juist de andere kant op wijzen. Hierbij gaat het om een gesprek dat kort moet duren of waarbij ze het niet met elkaar eens zijn. Om met je knieën naar elkaar gekeerd te zitten moet er echter wel genoeg ruimte zijn.

4. Insluiten of uitsluiten

Als een derde persoon zich wil mengen in het gesprek, kunnen we hem daarvoor de ruimte geven. De mensen die al met elkaar spreken, keren zich dan lichtelijk naar de ander toe. Hierdoor wordt hij betrokken. Als de anderen hem niet in het gesprek willen betrekken, blijven ze naar elkaar toegekeerd. De ander zit er dan wat verloren bij en zal uiteindelijk vertrekken.

Ondersteunende bewegingen

Door middel van intonatie geven we expressie aan datgene wat we aan de ander duidelijk willen maken. Als we onze woorden vergezellen van hoofd-, hand-, schouder- en armbewegingen kunnen we onze boodschap nog meer benadrukken. Tijdens het verwoorden van onze gedachten, maken we het meest gebruik van ons hoofd om onze gesproken zinnen te voorzien van punten en komma's. Knikken betekent niet alleen instemming maar ook aanmoediging van de ander, om door te spreken. Nee schudden betekent juist: "daar zou ik wat tegenin willen brengen."

Hoe verder het lichaamsdeel van het hoofd des te minder bewuste controle we er over hebben! Dus benen en voeten vertellen bij uitstek meestal de waarheid.

Andere lichaamssignalen

Het palm aan de borstkas gebaar wijst op oprechtheid

De duim onder de kin duidt op kritische beoordeling en een negatieve attitude. Een goede manier om je prospect dit gebaar te laten stoppen is door hen iets te overhandigen

Het wrijven op de kin wijst op beslistheid. Als je dit gebaar ziet vermijd dan de verleiding om hem te

onderbreken. Als de signalen die erop volgen positief zijn, vraag hem dan te bestellen.

Wanneer iemand over zijn neus wrijft is dat een indicatie dat ze niet graag over het onderwerp praten. Wanneer je dit gebaar ziet zal het slim zijn dit te onderzoeken met open vragen, om zo zijn twijfels weg te nemen

Wanneer iemand met zijn bril aan zijn lippen komt wil dit zeggen dat zij een beslissing uitstellen. Als zij hun bril terug op hun gezicht zetten is de beslissing genomen. Indien ze hem wegleggen, heb je meer werk aan de winkel.

Wanneer iemand over zijn bril kijkt duidt dit op supervisie en controle.

De volgende gebaren wordt geassocieerd met liegen;

- Praten door de vingers
- Wrijven in de ogen
- Wrijven over de oren
- Gebrek aan direct oogcontact

Een eerlijk lach onderscheid zich door lachrimpels naast de ogen

Slot woord

We hebben hier niet gesproken over de signalen die we met ons gezichtsuitdrukking aangeven met de daarbij behorende micro-signalen. Dit gaan we in een apart stuk bespreken.

Het belangrijkste is en blijft in alle communicatie dat we oprecht geïnteresseerd zijn in de ander!