

**TEKST 5 SAMENVATTINGSOPDRACHT LICHAAMSTAAL**

- 1 Ze bestaan nog steeds: mensen zonder telefoon en internet. Niks bellen of mailen. Wie met hen wil communiceren, zal naar hen toe moeten gaan. Vooral bij ingewikkelde kwesties kan het voor beide partijen een groot voordeel zijn om elkaar liefelijk te ontmoeten. Het biedt namelijk de mogelijkheid om bij het gesprek ook lichaamstaal te gebruiken. Een taal die met de opkomst van nieuwe communicatiemiddelen meer en meer lijkt te worden onderschat.
- 2 Lichaamstaal bepaalt in hoge mate de kwaliteit van communicatie. Dat is in de jaren zeventig overtuigend en wetenschappelijk aangetoond. In een ontmoeting tussen mensen blijkt tweederde van de communicatiesignalen non-verbaal te zijn. Dat wil zeggen dat de uitwisseling van informatie niet alleen met woorden, maar bijvoorbeeld ook met gelaatsuitdrukkingen, stembuigingen, lichaamshouding en gebaren gebeurt. Het overbrengen van gevoelens doen we zelfs voor 93 procent zonder woorden te gebruiken.
- 3 Lichaamstaal ondersteunt of vervangt verbale informatie. Je kunt 'ja' zeggen maar ook 'ja' knikken. Iemand kan ook verbale informatie tegenspreken, bijvoorbeeld door iets met woorden te bevestigen, maar tegelijkertijd twijfelend te kijken of de schouders op te halen. Iemand kan verbale informatie bekrachtigen, bijvoorbeeld door met de vuist op tafel te slaan. Lichaamstaal kan een gevoelswaarde aan het gesproken woord toevoegen, denk aan een bemoedigend schouderklopje. Met lichaamstaal wordt niet alleen de verhouding tussen mensen uitgedrukt (Wie is hier de baas?), maar ook het gesprek in een bepaalde richting geduwd, bijvoorbeeld door weg te kijken, te zuchten of te knikken.
- 4 Een belangrijk deel van al die signalen wordt onbewust uitgezonden. Onderzoek heeft uitgewezen dat de informatie die in lichaamstaal verpakt zit, veel betrouwbaarder is dan die in het gesproken of geschreven woord. Mensen kunnen met woorden liegen dat het gedrukt staat, maar leugenaars verraden zichzelf meestal onbewust door de blik in hun ogen, de uitdrukking op hun gelaat en de houding van hun lichaam. Mensen kunnen zich nog zo aardig en bescheiden proberen voor te doen, toch kan de arrogantie van hun gezicht druipen. Niet voor niets vallen veel personen publiekelijk door de mand als het oog van de camera op hen wordt gericht.
- 5 Lichaamstaal is voor een deel erfelijk. Vooral de gelaatsuitdrukkingen, gebaren en lichaamshoudingen die emoties als verdriet, vreugde, woede en verrassing uitdrukken, zijn algemeen. Een glimlach om de lippen drukt in de hele wereld vriendelijkheid uit. Deze aangeboren lichaamssignalen worden zelfs door zuigelingen gebruikt en herkend. En ook blind geboren mensen gebruiken ze.
- 6 Andere lichaamssignalen worden vanaf de geboorte afgekeken van belangrijke personen in de omgeving van zuigelingen, kleuters en kinderen. Hoe hoger de status van een persoon, hoe meer een kind geneigd is zijn of haar lichaamstaal over te nemen. Kijk maar naar vaders en zonen: als de vader zijn mannelijkheid doorgaans uitdrukt door in de cowboyhouding rechtop met zijn benen uit elkaar, zijn handen aan de broekriem en zijn hoofd licht opgeheven te staan, dan zal de zoon dat vroeg of laat na-apen.
- 7 Weer andere lichaamssignalen moeten doelbewust worden aangeleerd. Geen enkel kind zal uit zichzelf zijn hand uitsteken ter begroeting. Dat moet worden geoefend. Hetzelfde geldt voor knipogen, zwaaien en kussen.
- 8 Afgekeken, maar vooral aangeleerde lichaamstaal is cultuurgebonden. Een knipoog wil in Nederland zeggen dat je een grapje maakt. In Somalië is het een ongepaste en beledigende seksuele uitnodiging. Van de duim en wijsvinger een O maken, wil hier zoveel zeggen als okay. In andere landen geeft de maker van het gebaar ermee te kennen dat hij homoseksueel is. Het verkeerd opvatten van lichaamstaal kan een belangrijke oorzaak ervan zijn, dat het communiceren, onderhandelen en zaken doen met iemand van een andere cultuur soms zo moeizaam verloopt.
- 9 Vooral voor mensen die het in hun beroep moeten hebben van goede persoonlijke communicatietechnieken, is het beheersen van de lichaamstaal erg belang-

- 105 rijk. Sinds de jaren zeventig zijn de wetenschappelijke ontdekkingen op dit gebied dan ook veelvuldig omgezet in trainingen. Politici, managers, vertegenwoordigers, advocaten, politieagenten en dergelijke
- 110 laten zich graag door deskundigen vertellen hoe zij hun lichaam kunnen gebruiken om een boodschap over te brengen. Hoe zij geloofwaardig, betrouwbaar, gezaghebbend, superieur en wat al niet over kunnen
- 115 komen.
- 10 Ze worden getraind in drie zaken. Om te beginnen het bewust waarnemen van eigen lichaamssignalen die van invloed zijn op de communicatie met anderen. Dat lijkt
- 120 makkelijker dan het is, want zoals gezegd worden veel lichaamssignalen onbewust en argeloos uitgezonden. Probeer iemand
- 125 maar eens duidelijk te maken hoe en waarom hij of zij ijdel en onsympathiek overkomt. In de tweede plaats leren zij om de lichaamstaal van anderen goed te begrijpen. En tot slot leren ze natuurlijk deze kennis te gebruiken om de communicatie te verbeteren dan wel naar eigen hand te zetten. Een paar simpele voorbeelden: opstaan terwijl men doorpraat, is een veelgebruikte truc om een gesprek vriendelijk doch doeltreffend te beëindigen. Heel even
- 130 verveeld wegstaren maakt de ander direct onzeker.
- 135 Het is duidelijk dat wie geen training in non-verbale communicatietechnieken heeft gehad, in het nadeel kan zijn. Daarom is een beknopte cursus lichaamstaal van top tot teen voor iedereen aan te bevelen.
- 140

*naar een artikel van José van der Sman  
Elsevier, 5 mei 2001*