TEDx

Pre run: 19 feb

Event: 16 maart

Thema: Body language

Door: Jeroen de Graaf

**Wat we niet weten, kunnen we ook niet zien.**

19 feb: thema Lichaamstaal, wanneer zeg het nu echt wat.

Triggeren

Dit klinkt inderdaad eenvoudig en uiteindelijk is het ook zo.

Met elkaar hebben we veel interacties, veel discussies en met diverse emoties. Vaak denken we elkaar te begrijpen en die aanname nemen we dan ook graag aan.

Maar wat vertellen we elkaar nu echt of nog beter wat willen we elkaar vertellen.

Het is aangetoond en bekend dat we 35% Verbaal met elkaar communiceren en 65% non verbaal.

Onder het non verbale verstaan we met name de omgeving, wat we dragen qua kleding, onze tone of voice en ook de pre verbale communicatie of ook wel lichaamstaal.

Met name over het laatste ga ik je enkele voorbeelden geven wat lichaamstaal is en hoe u dit kunt herkennen.  
Waarom? om jouw communicatie nog efficiënter te maken maar met name om elkaar beter te begrijpen.

Dit is een bekende afbeelding van Bill Clinton waar hij aangeeft tijdens een persconferentie dat hij geen sex heeft gehad met die dame.

We zien een linkerhand en een linker wijsvinger. volgens hem is orale sex geen sex dus hij spreekt volgens zichzelf de waarheid.

De linkerhand wordt aangestuurd door de rechter hersenhelft. De persoonlijke kant, warme kant.

De bewegingen worden met name pre verbaal en niet bewust aangestuurd door de hersenen. We maken daar een onderscheid tussen de linker en rechter hersenhelft.

De rechter hersenhelft stuurt het linker deel aan van het lichaam. Deze bewegingen vanuit de rechterhersenhelft zijn meer persoonlijk betrokken, de warmte.

Daarentegen wordt de rechter kant aangestuurd door het linker hersenhelft. Deze bewegingen zijn met name op de ander gericht, kouder.

Wat valt er nu onder deze non-verbale of ook wel pre-verbale communicatie welke het lichaam ons laat zien? Hier kunnen we denken aan emotie, hand gebaren, hoofd beweging, spiertrekkingen, zit posities, oog kwadranten, de tong, hoofd bewegingen, de traan, haren.

We zien hier een afbeelding van een tong beweging, Louis van Gaal heeft zijn tong op de bovenste lip. Waarbij hij de communicatie afsluit, hij is trots op zijn wooden maar wil niets meer verder vertellen. Zo kennen we hem ook.

Een ander voorbeeld is een tong beweging naar beneden wat lijkt om de andere beweging, je wilt niets meer zeggen.

Naast de non bewuste gebaren welke door de hersenen aangestuurd worden ook bewuste gebaren. Zie hier een afbeelding van onze minister Rutte. Hij meent het ook echt, waar is dit aan te zien? aan de duim, zijn lach maar met name dat zijn lichaam gericht is naar de duim.

Als we een beweging naar het product of een hand bewegen verkleinen we de afstand wat positief is.

Maar als we ons bewegen van het product of bijv de hand dan is dit negatief. Obama heeft hier een telefoongesprek waarbij hij afstand neemt van zijn telefoon. Hier kun je zeggen dat het een negatief gesprek is.

De afstand geeft aan hoe betrokken we zijn bij het gesprek, de persoon of het onderwerp. Of te zien of een persoon de ander meteen graag mag of juist niet **(afbeelding trump**). Trump is idd een interessante persoonlijkheid omdat hij heerlijk te analyseren is. Zoals we hier zien geeft hij een hand en maakt hij een afstand met de persoon. Als we deze afbeelding bekijken kunnen we aannemen dat hij de andere persoon niet als directe vriend zal aannemen. Dit zien we aan de spierspanning in de hand van de Israëlische premier en in de spanning van het gezicht.

Handen gebruiken we vaak en kan ons veel vertellen, zeker in relatie met ons hoofd. Deze combinatie is erg belangrijk. Kijk hierbij naar deze afbeelding. We zien onze premier denken. Voor ons snel aan te nemen. Maar nog interessanter is zijn linkerhand wat er op duidt dat hij persoonlijk denkt. Zijn rechterhand (rationeel) is verborgen onder de tafel.

Tijdens onze communicatie letten we niet op de onbewuste bewegingen die we maken. We herkennen er een paar (zoals die van net) maar als we ze in een serie zien zijn ze nog veel interessanter. Bij deze afbeelding van Obama zien we een beweging die we wellicht herkennen. Maar als we gedetailleerder kijken zien we een persoonlijke beweging. De hand op links, hij begrijpt het persoonlijk niet, de spanning in het gezicht geeft een negatief gedachte aan.

Wat ik hiermee wil aangeven is met name dat we zien dat de beweging authentiek is.

De beweging en deze wordt meestal gevolgd na het woord is gelijk en authentiek. met andere woorden hij liegt niet. Hij begrijpt het oprecht niet.

De beweging die we hier zijn bij Obama zij interessant als we ook de tekst lezen.

Not really, Maybe, Its classified Bij de eerste beweging zien we het weglachen, spanning, de tweede bijt hij op zijn lip en sluit hij zijn ogen, en bij de derde bijt hij ook op zijn lip en spanning in zijn gezicht. Zijn rechterhand geeft aan dat het op de ander of moment gericht is.

Zoals we net zagen bij Obama zien we veel spanningen in het gezicht.

Dit zien we ook terug bij emoties.

Paul ekman heeft deze emoties in kaart gebracht. Net zoals Bodysystemics heeft gedaan.

Om een paar voorbeelden te nemen zien we hier de spanning bij Anger en bij Surprise.

Naast de emotie is een traan ook erg interessant. Een traan is vaak voor de emotie en deze is te herkennen aan de eerste traan. Die is het belangrijkste. Zo kennen we een traan op de linker wang en de rechter. Bij deze afbeelding is een traan op de rechterkant welke reflecteert op de persoonlijke kant. Iets uit het verleden, een traan welke ze zelf creëert. Zodra er een traan op de rechter kant naar voren komt dan heeft een ander dit gedaan. Hier zit dus duidelijk een verschil in.

Naast de onbewuste beweging zijn er ook bewuste beweging. Bij Trump zien je duidelijk een moment dat hij een opmerking van zich af wuift. Dit doet hij met de rechterhand (vanuit zichzelf) en draait zijn hoofd ook weg van het verhaal. Interessant is om te zien dat hij ook heel kort kijkt naar rechts onderin… emotionele toekomst vlak.

Een zitpositie geeft ons aan of de persoon geïnteresseerd is in het gesprek of dat hij juist het gesprek te zwaar vindt en niet meer in het gesprek aanwezig is.

Bij deze vergadering is het mooi te zien dat de dame links naar achter is geslagen in de stoel. Dit kwam door de opmerking die de voorzitter maakte, ze onttrok zich van de opmerking en zit achterin de stoel. De twee personen naast haar gaan juist vooraan de stoel zitten en luisteren aandachtig waarna een opmerking / vraag kan volgen.

Een ander onbewust gebaar komt voort uit jeuk. Jeuk kan ontstaan op het lichaam en in het gezicht. We zien hier een afbeelding waarbij zijn rechtervinger in zijn rechteroor zit. Wat dit betekend is dat de ander iets vertelt over een onderwerp waar hij geen interesse in heeft. hij wil het niet horen.

graag geef ik een paar voorbeelden om het duidelijker te maken door middel van enkele situaties **(afbeelding gezicht)**:

Krabt men bijvoorbeeld op het voorhoofd met de wijsvinger, dan kan dit beduiden dat de persoon aan het denken is over het onderwerp wat besproken wordt. Gaat de vinger over de neus dan geeft dit aan dat hij/zij het onderwerp interessant vindt. Gaat de vinger langs de onderkant naar boven van de neus dan verwerpt hij het gezegde. Gaat de vinger in het oor, dan wil diegene het niet horen wat er tegen hem/haar verteld wordt. Op dat moment kunnen we ervan uitgaan dat de persoon waarmee we spreken zal reageren in relatie met zijn beweging.

Als de beweging in lijn is met wat de persoon zal gaan vertellen dan kunnen we er vanuit gaan dat het gesprek authentiek is. Dan kun je ervan uitgaat (uiteraard bij meerdere opmerkingen en bewegingen die gelijk zijn) dat het gesprek goed gevoerd wordt en de antwoorden authentiek zijn.

Maar als de uitspraak niet in lijn is met de beweging wordt het interessant (**afbeelding lie to me**). Het is dan interessant om door te vragen of de vraag anders te stellen. Ik vind het altijd erg interessant om dan te kijken om net zo lang door te vragen net zolang de beweging en antwoord gelijk zijn.

Je kunt namelijk ook doorvragen en dan uiteraard te analyseren wat de bewegingen zijn zodat uiteindelijk de antwoorden en bewegingen authentiek zijn. Want het is zonde van een gesprek als de waarde verloren gaat en dat we verkeerde aannames doen van het gesprek.

Tijdens het gesprek en de vragen die je stelt kun je letten op een aantal bewegingen die de andere persoon maakt. De emotie is daarbij uiteraard ook van belang om geen verkeerde antwoorden of bewegingen te ontvangen. Want welke emotie roept jouw reactie op en vise versa. Hiernaast is het van belang in welke omgeving we ons bevinden en met wie praten we en in welke functie is deze (kleding).

Er zijn dus meer momenten die bepalen welke beweging we maken.

Tijdens deze korte sessie heb ik je mogen meenemen in de lichaamstaal, dat deze vooral pre-verbaal is en meestal onbewust aangestuurd wordt. Met het een aantal voorbeelden welke ik gegeven heb hoop ik dat je deze al kunt herkennen tijdens een gesprek. En ga vooral zelf na welke beweging uzelf maakt tijdens een gesprek en welk gevoel kwam er toen bij je op. Gelukkig is het een bijzondere wetenschap waar we nog lang niet klaar mee zijn maar wel heel bewust mee omgegaan moet worden want een snelle aanname kan fataal zijn. het gaat om het totale beeld welke we analyseren niet om 1 gebaar.

**Blijf leren door te kijken.**