

De Amerikaanse psycholoog Mehrabian zei het al: 93 procent van onze uitingen geschiedt via non-verbale communicatie. De klank van onze stem heeft voor 38 procent invloed en onze lichaamstaal voor 55 procent. De inhoud die met zeven procent ondergeschikt is, krijgt nog steeds veel aandacht. Onze hersenen zijn een beetje lui en we vergeten of negeren de schat aan informatie die lichaamstaal en het gelaat ons bieden. Veel mensen vinden het daarnaast spannend te benoemen wat zij aan signalen zien bij iemand.



## De kracht van lichaamstaal en het gelaat

Lichaamstaal is een verzamelnaam. Allereerst zie je het gezicht en de gezichtsuitdrukking. Er is veel informatie te halen uit de vorm van iemands gezicht en hoofd, de mimiek en de microsignalen. Lachen de ogen mee als iemand zijn of haar mond in een glimlach trekt? Wat doen de lippen? Via Twitter heb ik gelaatkunde expert Peggy Boetzkes leren kennen. Ontzettend interessant wat zowel de westerse als de Chinese gelaatkunde over iemands karakter en communicatie kunnen vertellen. Daarnaast hebben we de gebaren die iemand maakt. Dit kan zijn met het hoofd, de armen/handen, de schouders, de neus, kortom: het gehele lichaam. In hoeverre ondersteunen deze gebaren de boodschap die iemand uitspreekt en zijn ze congruent? Als trainer wil ik minimaal een hand vrij hebben om mijn enthousiasme en verhaal te ondersteunen. Vervolgens kun je aan het lichaam en de houding aflezen hoe iemand met zijn emoties omgaat, of die persoon gespannen is et cetera. Hoe iemand zich van binnen echt voelt, dat blijft een lastige.

### EFFECT

Lichaamstaal geeft ons een indicatie over hoe de ander zich voelt, maar zegt ook iets over de relatie die deze persoon met jou heeft. Neem dus niet klakkeloos aan wat in de 'lichaamstaallijstjes' staat. Als je bijvoorbeeld een cliënt voor het eerst ontmoet en diegene gaat met gesloten armen tegenover jou zitten, dan hoeft het niet per definitie een defensieve houding te betekenen. Het kan zijn dat die persoon het fris vindt in de praktijkruimte, niet fit is of zich inderdaad niet op zijn gemak voelt. Het is dus essentieel te realiseren wat jij als behandelaar met jouw lichaamstaal aangeeft! Want dit heeft effect op de relatie met je cliënt en diens welbevinden. Mijn tip: benoem wat je ziet als je merkt dat wat jij hoort van je cliënt niet klopt met wat je aan diens gelaat en lichaamstaal ziet. Durf open vragen te stellen, vanuit jouw open lichaamshouding en gezicht. Benut de non-verbale communicatiewinst voor meer effectiviteit met je Personal Brand.



### BRONNEN EN LEESTIPS

[www.mens-en-gezondheid.info/nl](http://www.mens-en-gezondheid.info/nl)  
[www.peggyboetzkes.wix.com](http://www.peggyboetzkes.wix.com)

*Drs. Jocelyn Rebbens is Personal Branding expert en geeft trainingen, workshops, individuele coaching en lezingen aan professionals en ondernemers. In 2012 was zij één van de auteurs van Het POWERboek van Kluwer met een bijdrage over Personal Branding. Inmiddels is haar eerste online training Personal Branding gereed. Neem bij vragen contact op via [info@rebbels.com](mailto:info@rebbels.com) of kijk op [www.rebbels.com](http://www.rebbels.com).*