

## Lichaamstaal anders waarnemen

# LUISTEREN MET



Aandacht voor lichaamstaal is de laatste decennia gegroeid. De eerste de beste op straat weet iets over met je armen over elkaar zitten. Dat dit ook een teken van concentratie kan zijn, weten er alweer minder. Het probleem daarbij is dat lichaamstaal niet cultuuronafhankelijk is. Als een Griek je naar je toe wenkt, doet hij dat anders dan een Nederlander. Een Duitser die je voor gek verklaard, wijst niet op zijn voorhoofd. En zo zijn er nog vele, meer relevante indicaties, die verschillen per cultuur.

Waar echter geen verschillen in zijn, is in de signalen die mensen in hun gezicht tonen (Ekman, 1989). Die spiegelen namelijk de universele emoties: verdriet, angst, minachting, boosheid, afschuw, verrassing en blijdschap. Samengeknepen lippen, een tong die even uit de mond komt, samentrekken van de wenkbrauwen, een korte frons, het optrekken van een mondhoek; gezichtsexpressies die gekoppeld zijn aan het onderbewuste en komen zich daardoor - vaak in fracties van seconden - onbevangen tonen. Maar geschoolde waarnemers onderkennen ze en weten daardoor ook, hoe ze deze signalen moeten interpreteren. Ze hebben geleerd te luisteren met hun ogen; op microniveau de veranderingen waar te nemen.

### Onderzoek gelaatsexpressies

Psycholoog Paul Ekman, een pionier op het gebied van onderzoek naar gelaatsexpressies, maakte in samenwerking met Wallace Friesen een uitgebreide studie van de anatomie van het gezicht. Professoren John Gottman (Universiteit Seattle) en Barry Goodfield (Henley Putman Universiteit) hebben een basis gelegd voor een nieuwe manier om

gelaatsexpressies te lezen en te interpreteren. Zij worden gezien als de grondleggers van dit psychologische vakgebied.

Hoewel hun onderzoek reeds in 1971 begon, bleef de verdere ontwikkeling hiervan tot 1980 op een laag pitje staan. Op basis van de theorie van Duchenne, een neuroloog, kwamen zij tot het inzicht, dat een aantal gelaatsspieren niet vrijwillig zijn aan te sturen en niet controleerbaar zijn.

Zo bleek onder meer het bij verrassing symmetrisch optrekken van de wenkbrauwen en fronsen ervan bij woede, universele emotie-uitdrukkingen te zijn. Deze bevindingen werden gekoppeld aan het te verwachte gedrag van betrokkene.

### Belang voor de coachingpraktijk

Er zijn verschillende territoria waar kennis van gelaatsexpressies van belang kan zijn. Eigenlijk voor alle terreinen waar sprake is van menselijke interactie, maar vooral daar, waar het gaat om waarheidsvinding of verdieping van inzicht in de ander en zijn motivaties. Daarbij kan gedacht worden aan situaties waarin deze inzichten onder meer kunnen helpen bij drijfverenonderzoek of het

# JE OGEN

verkennen van mentale drempels. Immers, het gezicht toont wat de coachee soms niet durf te zeggen. Door juiste interpretatie van de gezichtsexpressie kun je doorvragen en zo samen een pad vinden dat tot verdere groei van de coachee leidt. Ook denk ik dat kennis van deze methodiek een belangrijke bijdrage kan leveren aan de diepgang van individuele en groepstrajecten; vooral waar dit een beter inzicht biedt in het reageren van de groepsleden op elkaar.

## Drie stijlen

Tijdens een kennismaking met deze theorie leerde ik niet alleen dat het waarnemen van non-verbale lekken verder inzicht biedt, maar eveneens dat je aan de gelaatsuitdrukking van iemand min of meer kunt zien welk type mens het is; hoe hij communiceert, wat hij belangrijk vindt en hoe je hem het beste kunt benaderen. Naarmate iemand ouder wordt kun je namelijk aan de hand van lijnen en bulten in het gezicht - door de jaren heen door spierontwikkeling ontstaan - zien welke

uitdrukkingen veel worden gebruikt. Denk maar aan de lachrimpeltjes rond de ogen of de lijntjes bij iemand die vaak het hoofd fronst.

Op basis van deze kennis is een indeling gemaakt naar persoonlijkheidstypen: (zoals weergegeven in figuur 1).

## Overeenkomst met NLP

Het is niet verwonderlijk dat deze typering doet denken aan NLP. De drie genoemde stijlen komen dan ook overeen met respec-

### Intuïtieve stijl

*Dit type is vaak te herkennen aan een iets geopende mond, weinig lijnen in het gezicht, mollig of kinderlijk slank en ietwat dromerige ogen. Ze praten in de verleden tijd, geven geen directe antwoorden en zijn passief agressief.*



Intuïtief type

### Emotionele stijl

*Zij hebben alerte, soms priemende ogen, een sterk ontwikkelde kaaklijn en een krachtige lichaamsbouw. Ze slikken vaak, trekken snel conclusies, zijn verbaal agressief en praten in het heden. In het algemeen maken ze een onrustige indruk.*



Emotioneel type

### Rationele stijl

*Dit type heeft grote ogen, dunne lippen, een strak gezicht en maakt een wat stille, rustige indruk. Ze hebben een grote informatiebehoefte, zijn introvert en bewegen langzaam, weloverwogen.*



Rationeel type

Figuur 1. Indeling naar persoonlijkheidstype



Debat Obama – McCain

tielukkig kinesthetische, visueel ingestelde en auditieve mensen. Kun je bij NLP deze indeling echter maken aan de hand van het taalgebruik; bij deze methode geven de gezichtsuitdrukkingen reeds een indicatie.

### Onbalans

Mensen die onder druk komen te staan, voelen altijd een zekere onbalans in zich, waaraan ze proberen te ontsnappen om weer tot rust te komen. De manier waarop zij dit doen is medebepaald door het persoonlijkheidstype. Een van de bekendste non-verbale lekken, door velen niet als zodanig herkend, is die van de presidentskandidaat John McCain, die - na een heftig debat met Obama - achter hem wegliep en zijn tong uitstak. (zie foto) Dit gebeurde niet door gebrek aan respect voor Obama, maar omdat McCain onbewust naar herstel van zijn mentale balans zocht. Deze onrustige tong zie je overigens ook bij Geert Wilders (PVV) en Wim van de Camp, CDA Europarlementariër. Het is kenmerkend voor mensen met een emotionele stijl.

Spreekt iemand niet de waarheid, dan toont hij daarbij ook een zeker onbalans (2008). Normaal knippert iemand onbewust om de paar seconden met de ogen. Spreekt iemand onwaarheid, dan zal hij binnen tien seconden iets langzamer met de ogen knippen.

### Non-verbale lekken

Wat een duidelijke verdieping levert op het gebied van non-verbale communicatie en lichaamstaal, is het kunnen onderkennen en begrijpen van non-verbale lekken. Wanneer doet iemand de waarheid geweld aan? Wanneer onderdrukt hij boosheid of angst? Is hij emotioneel geraakt of voelt hij afschuw? Deze

### Innovatief gebruik van psychologie voor professionals

*Het TOM Institute verzorgde de introductiesessie voor de in dit artikel besproken methodiek. Deze sessie maakt je bewust van het non-verbale gedrag van jezelf en van anderen. Je krijgt meer inzicht in en invloed op gedrag in je professionele, maar ook in je privéleven.*

*Tijdens de workshop leerde je over het waarnemen van non-verbale lekken. Het waarnemen van vaak miniseconde durende gelaatsexpressies vergt enige vaardigheid die met behulp van een CD werd getest. De serie beelden die hierbij op de PC verschenen lieten snel een bepaalde mimiek zien, waarna de workshopdeelnemers zelf moesten bepalen, wat de betekenis hiervan was.*

*Dat viel de eerste keer niet mee. Scores van 50% 'goed', waren aan de hoge kant. Maar de belangstelling was wel gewekt. Na afloop van de workshop lieten velen weten, dit zeer leerzaam te vinden en het niet te hebben willen missen. Wel vonden enkelen het nog moeilijk deze techniek zomaar toe te passen. Dit vergt duidelijk nog enige training.*

[www.non-verbalecommunicatie.nl](http://www.non-verbalecommunicatie.nl)

emoties kun je waarnemen aan de hand van duidelijke kenmerken, veelal in combinatie met andere factoren. Daarvoor geldt wel, dat een keer waarnemen niet telt. Het gaat er dan ook om, een paar keer eenzelfde emotie op te roepen. Neem je iets waar, dan kun je langs verschillende wegen nogmaals het betreffende onderwerp aan de orde stellen. Komt er dan eenzelfde reactie, dan klopt de waarneming.

### Oefenen en nog eens oefenen

Om vertrouwd te raken met micro-expressies helpt een oefen-CD waarop alle denkbare emoties zijn weergegeven. Die toont dat bijvoorbeeld afkeuring veel lijkt op vriendelijkheid, maar dat de beweging zich maar aan een zijde van het gezicht toont: een mondhoek wordt snel licht opgetrokken. Bij woede bollen de ogen zich, wordt de mond samengeknepen en gaan beide wenkbrauwen omlaag. Alle vormen korte indicaties van hoe iemand iets of een bepaalde boodschap ervaart, nog voordat hij hier iets over heeft kunnen zeggen. Het waarnemen van deze vaak maar miniseconden durende gelaatsexpressies vergt enige vaardigheid die je door veel oefenen kunt verkrijgen. Als je dit onder de knie hebt, biedt de methodiek zeker een goed handvat voor verdieping en verbetering van coachingtrajecten.

*Co Gersen is mentaal reisbegeleider bij Backstage Comco en medecoördinator van workshops voor loopbaanbegeleiders en coaches bij de NVO2.*

[www.backstage-comco.nl](http://www.backstage-comco.nl)

### Literatuur

Ekman, P. (1989). The argument and evidence about universals in facial expressions of emotion. In: Wagner, H.L. & Manshead, A.S.R. (Eds.), *Handbook of Social Psychophysiology* (pp. 143-164). San Francisco: Wiley.

Carré, J.M. & McCormick, C.M. (2008). In your face: facial metrics predict aggressive behaviour in the laboratory and in varsity and professional hockey players. In: *Proceedings of the Royal Society B*, vol. 275, no. 1651, 2651-2656.

Hommes, G. (2010). Toegepaste non-verbale communicatie: *Effectiever verkopen, onderhandelen, ondervragen, managen, werven*. Renkum: TOM Institute.