



OPDRACHT 2

LICHAAMS TAAL



INTRO

Wat goed, je bent toe aan opdracht 2 van Body Work. Hoe gaat het tot nu toe? Merk je dat je vorderingen maakt en dat je steeds meer 'ziet'?

Het gaat met kleine stapjes. Iedere herkenning die je nu waarneemt is een applaus waard. Want lichaamstaal en micro-expressies herkennen vergt veel oefening. Waarschijnlijk krijg je er steeds meer plezier in naarmate het beter gaat.

Het belangrijkste is dat je merkt dat de manier waarop je communiceert voor jou effectiever wordt. Dat is het uiteindelijke doel. Ervoor zorgen dat je door middel van je communicatie met anderen meer geluk en succes naar je toe kunt trekken.

DEEL 1

Wat jij écht zegt tegen jouw omgeving

Het eerste deel van deze opdracht is een zelfonderzoek. Niet alleen de lichaamstaal van een ander is belangrijk. Ook je eigen lichaamstaal is essentieel in de communicatie en interactie met anderen.

Eigenlijk is het heel simpel:

Ga je ergens open in, dan word je waarschijnlijk ook met open armen ontvangen. Benader je iemand wantrouwend? Dan zal diegene jou ook op een afstand houden. Je weet vast al dat de manier waarop jij anderen benadert, effect heeft op de reactie die je terugkrijgt. Maar weet je ook hóé jij anderen benadert? Daar gaat deze opdracht over.

Jouw eigen houding draagt bij aan meer geluk en succes!

Met de onderstaande vragen breng je jouw eigen lichaamstaal in kaart. Er is geen goed of fout. Je gaat leren wat je uitstraalt. Door je hier bewust van te zijn, kun je het beeld dat anderen van je hebben sturen.

De voordelen?

Je wordt je er meer bewust van dat sommige reacties die je krijgt, een antwoord zijn op je eigen houding. Dit betekent dat je dat antwoord dus kunt beïnvloeden. Je hebt meer controle over hoe anderen op je reageren. Je weet wat je uitstraalt en wat je daarmee zegt. Als dit niet is wat je wil uitstralen, heb je nu de mogelijkheid om daaraan te werken.

Neem echt de tijd voor deze oefening. Ga aan de slag met de vragen, leg het even neer, ga wat anders doen en ga er vervolgens weer mee verder.



⦿ Wat is jouw tic? Hoe vaak doe je dit en in welke situaties?

⦿ Wat is jouw favoriete houding? Wat vind je een fijne positie als je staat of zit?

⦿ Wat is jouw neutrale expressie? Kijk in de spiegel hoe dit eruit ziet en bedenk je hoe dat overkomt.

⦿ Krijg je vaak opmerkingen over je expressie of houding? Bijvoorbeeld: "Hé kijk eens niet zo boos!"

⦿ Lach en glimlach je vaak?

⦿ Zit je vaak op je telefoon? Ook in het bijzijn van anderen?

⦿ Zit je vaak aan je eigen gezicht?

⦿ Wat doe je met je handen als je in gesprek bent?



🎯 Heb je vaak (bewust) iets in je handen tijdens een gesprek?

🎯 Hoe zie je eruit als je boos bent? Denk aan je houding en gezichtsexpressie.

🎯 Hoe klink je over het algemeen? Wat is jouw tone of voice?

Praat je hard of zacht, snel of langzaam, eentonig of met intonatie?

🎯 Als jij naar iemand luistert, hoe zit je er dan bij en hoe is je mimiek?

🎯 Hoe is je houding in een groep?

Merk je verschil wanneer je één-op-één met iemand bent? Hoe kom je over in een groep? Wat zouden de andere mensen in de groep over je zeggen?

Is het gelukt met bovenstaande antwoorden?

Nu is het tijd dat je gaat ontdekken of anderen het ook zo zien. Misschien denk je dat je een open en vriendelijke uitstraling hebt, maar komt dat niet zo over. Vraag daarom aan minimaal twee mensen die jou goed kennen of ze deze vragen over jou willen invullen.

Nogmaals er is geen goed of fout. Het gaat erom dat je je meer bewust wordt van je eigen houding en hoe jij overkomt op anderen. Met die informatie kun jij je voordeel doen. Het brengt je een stapje dichterbij een gelukkiger en succesvoller leven.



Oefenen, oefenen, oefenen

Des te meer je oefent, des te makkelijker het wordt om non-verbale signalen op te pikken. Veel succes en vooral veel plezier met oefenen.

1

Kies een programma dat je graag kijkt. Je kunt hier het beste een talkshow voor gebruiken of een programma met een jury: **Wie is de mol**, **Jinek** of **Expeditie Robinson**.

2

Pak vervolgens pen en papier om te noteren wat je ziet. Verwacht niet dat je nu al heel veel verschillende dingen ziet, dat heeft echt tijd nodig. Daarom raad ik je aan twee houdingen of expressies te kiezen waar je op gaat letten.

Kies uit:

De stand van het hoofd – micro-expressie walging – micro-expressie minachting – bedekken van de mond – ja schudden, nee zeggen (of andersom) – samengeperste lippen – zichzelf geruststellen

3

Noteer feitelijk wát je ziet, niet de interpretatie. Je ziet geen woede, je ziet samengeperste lippen. Je ziet geen verbazing, maar opgetrokken wenkbrouwen.

4

Herhaal deze oefening zo vaak mogelijk en voeg telkens een extra houding of expressies toe. Op die manier train je jezelf steeds meer te zien.

TIP: Zet ook eens het geluid uit. Misschien valt je dan wel veel meer op.



Iedere herkenning is ontzettend goed,
start met kleine stappen.



Zoals je weet zijn er geen goede of foute antwoorden bij deze oefening. De inzichten die je hebt verkregen kunnen je wel iets vertellen. Daarom geef ik bij elke vraag een korte uitleg waar jij je voordeel mee kunt doen.

Vind je dit nou heel interessant en wil je graag meer ontdekken over jezelf? Kijk dan eens naar Mindful Analysis op de website van Nanda.nu. Met deze intensieve e-mailbegeleiding help ik je specifieke groeivragen te beantwoorden.



Wat is jouw tic? Hoe vaak doe je dit en in welke situaties?

Het is waardevol om inzicht te hebben in jouw eigen tics. Want een tic, een gewoonte, kan op een bepaalde manier overkomen op een ander. Het kan afleiden van de boodschap, het kan storend zijn en irritatie opwekken of een ongewenst signaal afgeven. Ik zit regelmatig aan mijn neus. Maar aan je neus zitten, staat in de top acht meest voorkomende signalen van liegen. Nu ik dit weet, let ik erop als ik in gesprek ben met iemand. Het laatste wat ik wil is dat ik niet oprecht en eerlijk overkom.



Wat is jouw favoriete houding? Wat vind je een fijne positie als je staat of zit?

Hoe jij staat of zit geeft ook een bepaald signaal af. Ben jij iemand die graag met zijn armen over elkaar zit of hang je vaak een beetje achterover in je stoel tijdens een vergadering? Bedenk wat voor signaal je daarmee afgeeft. Je kunt bijvoorbeeld iemand vragen je te spiegelen in een gesprek. Hoe ziet achterover leunen er bij iemand anders uit wanneer jij praat? Als je een discussie voert en jij hebt je armen over elkaar, dan is dat een gesloten houding en kan de ander het opvatten alsof jij je mening al klaar hebt. De reactie van de ander is dan vaak een defensieve toon waar jij vervolgens weer op reageert. Je kunt je voorstellen dat de discussie veel productiever en leuker wordt als jij een open houding aanneemt.





Wat is jouw neutrale expressie? Kijk in de spiegel hoe dit eruit ziet en bedenk je hoe dat overkomt.

Kijk goed in de spiegel hoe jouw neutrale expressie is. Wat zie je als je feitelijk kijkt? Denk hierbij aan een frons, rimpels, staan je mondhoeken naar beneden of vormen ze een rechte streep? Wat drukken je ogen uit? Hoe komt dit op jou over als je zo naar jezelf kijkt? Is jouw neutrale expressie daadwerkelijk neutraal of eerder somber of boos? Of heb je juist een heel blij gezicht?



**Krijg je vaak opmerkingen over je expressie of houding?
Bijvoorbeeld: "Hé kijk eens niet zo boos!"**

Ga voor jezelf na of je wel eens opmerkingen hebt gekregen als je bijvoorbeeld geconcentreerd aan het werk was. Of als je een ruimte in liep zonder dat je bewust boos of verdrietig was.

Zie je een verband met vraag 3?

In mijn geval staan mijn mondhoeken in mijn neutrale expressie heel licht naar beneden. Daar is niks mis mee, maar ik ben me er wel bewust van. Als ik dus in een ruimte ben met meer mensen, glimlach ik heel licht zodat mijn neutrale expressie iets vriendelijker is. Ik kreeg voorheen toen ik in loondienst was wel eens opmerkingen als: "kijk niet zo boos" terwijl ik aan het werk was. Toen vond ik dat best vervelend. Nu begrijp ik waar het vandaan komt en kan ik hier beter op reageren.



Lach en glimlach je vaak?

We lachen niet alleen maar omdat we plezier hebben. Er zijn verschillende redenen waarom we lachen.

- we kunnen iets weglachen
- juist uit onzekerheid
- lachen uit liefde
- om iemand aan te moedigen, je ziet dit ouders vaak doen bij hun kind
- om iemand te begroeten
- een glimlach uit verlegenheid
- om iemand te bedanken

We gebruiken tijdens het lachen niet alleen onze mond. Maar ook onze ogen, wangen, lachrimpels, alle spieren van ons gezicht doen mee. Wat heb je bij jezelf opgemerkt? Op welke manier lach jij? Is het meer een glimlach, is het een grote brede lach? Zie je je ogen meelachen? En wanneer lach jij? Op welke momenten? Met een vriendelijke lach krijg je zoveel meer voor elkaar. Op de gratis pagina van Nanda.nu staat een goede oefening. Probeer het maar eens uit.



Zit je vaak op je telefoon? Ook in het bijzijn van anderen?

Deze vraag heeft met aandacht en interesse voor de ander te maken. Kan jij je telefoon even wegleggen als je met iemand in gesprek zit? Of kijk je er stiekem toch steeds op als die voor je ligt? Je kunt je voorstellen dat telkens die afleiding, op je gesprekspartner overkomt als desinteresse. Het wordt voor diegene ook moeilijker om zijn/haar boodschap over te brengen. Het kost namelijk energie om jouw aandacht telkens weer te vangen. Je kunt de ander ook alleen echt goed lezen, feitelijk kijken en daarop reageren, als je er helemaal bij bent. Het is zonde als jij net die belangrijke micro-expressies mist, omdat je snel even op je telefoon kijkt. Dat kan je net die promotie kosten, of een ander mooi voorstel.

Zit je vaak aan je eigen gezicht?

Zit je veel aan je gezicht, speel je met je haar of aai je jezelf ter geruststelling? Dit kan aangeven dat je zenuwachtig bent of stress hebt. Probeer jezelf zo min mogelijk op die manier aan te raken wanneer je juist krachtig en zelfverzekerd wilt overkomen. Bijvoorbeeld tijdens een onderhandeling of sollicitatie.

Wat doe je met je handen als je in gesprek bent?

Ben jij expressief met je handen of gebruik je je handen zo min mogelijk in een gesprek? Mensen die hun handen gebruiken komen betrouwbaarder en sterker over. Hoe jij je handen houdt, kan ook bepaalde signalen afgeven. Je komt bijvoorbeeld zelfverzekerd over als je een piramidevorm maakt of je handen achter je hoofd houdt. Doe er je voordeel mee!

Heb je vaak (bewust) iets in je handen tijdens een gesprek?

Is het koud en heb je een gesprek met een vriend(in)? Dan is het logisch dat je met een kop koffie of thee in je handen zit. In een zakelijk gesprek kan iets voor je plaatsen of tussen jou en je gesprekspartner inzetten, een bepaald signaal afgeven. Wil je daarmee een bepaalde afstand creëren of afstand doen van het onderwerp?





Hoe zie je eruit als je boos bent? Denk aan je houding en expressie.

Als jij een bepaalde emotie ervaart, mag je dat zeker tonen. Maar we kennen allemaal wel personen die zorgen voor een bepaalde stemming. Als die persoon boos of humeurig is, dan voelt de hele groep of ruimte dat. Een persoon kan heel sfeerbepalend zijn. En als jij meer geluk en succes in je leven wilt, dan moet je dat voorkomen. Je emoties uiten mag, je kwetsbaar opstellen mag, het aangeven en erover praten mag, dat is allemaal juist goed. Maar je wilt niet sfeerbepalend zijn. Dat is niet nodig en niet fair naar anderen. Dus hoe ben jij als je een rottag hebt of vervelend nieuws hebt gekregen? Hoe uit dat zich in jouw houding en expressies?



Hoe klink je over het algemeen? Wat is jouw tone of voice?

Praat je hard of zacht, snel of langzaam, eentonig of met intonatie?

Hoe denk jij dat je overkomt? Jouw tone of voice is heel bepalend. Het maakt dat je mensen kunt overtuigen en geïnteresseerd houdt voor jouw verhaal. Hoe jij spreekt heeft een grote invloed op jouw succes. Als jij te zacht praat en slecht verstaanbaar bent, dan haken mensen af. Ze horen je niet en dan zal je boodschap ook niet belangrijk genoeg zijn. Als jij een verhaal op één toon vertelt, 'horen' mensen je ook niet meer echt. Je kunt ook te hard praten of jezelf overschreeuwen. Dat kan heel storend zijn en negatieve gevoelens oproepen bij je publiek. Sommige mensen associëren dat juist met onkunde, arrogantie of vinden het ordinair. Vaak hebben mensen niet door hoe ze zelf vocaal overkomen. Het is belangrijk voor je succes om aan je omgeving te vragen wat jouw tone of voice is en hoe je daarmee overkomt. Daar kun je veel van leren.



Als jij naar iemand luistert, hoe zit je er dan bij en hoe is je mimiek?

Als jij een goed gesprek hebt met iemand en de ander vertelt een bijzonder, verdrietig of speciaal verhaal. Hoe luister je dan? Het klinkt heel makkelijk, met je oren natuurlijk. Maar dat is niet wat ik bedoel. Welke houding neem je aan? Leun je achterover, wat ongeïnteresseerd kan overkomen. Blijf je iemand strak aankijken, wat heel ongemakkelijk kan overkomen? Knik je af en toe met je hoofd, zodat je bevestigt dat je aan het luisteren bent en welk gezicht trek je? Heb je een neutraal gezicht of een lichte glimlach?



Ik had eens een persoonlijk gesprek met een collega, waarbij ik mezelf kwetsbaar opstelde. Mijn gesprekspartner had continue zo'n grijns op zijn gezicht. Het paste totaal niet in de context van het gesprek. Dat gaf mij het gevoel alsof ik in de maling werd genomen. Ik onderbrak mijn verhaal en gaf aan dat hij een vervelende grijns op zijn gezicht had. Ik vroeg of hij mijn verhaal grappig vond of juist oninteressant en vertelde hoe zijn mimiek op mij overkwam. Hij schrok enorm en zei dat dat helemaal niet de bedoeling was. Hij wilde juist meelevend kijken. We hebben er erg om gelachen en ik gaf hem het advies om eens in de spiegel te oefenen met zijn expressies. Hij vertelde me later dat dit hem enorm heeft geholpen. Die rare grijns heb ik gelukkig niet meer gezien.



Hoe is je houding in een groep?

Merk je verschil wanneer je één-op-één met iemand bent? Hoe kom je over in een groep? Wat zouden de andere mensen in de groep over je zeggen?

Voordat ik werkte aan mijn persoonlijke ontwikkeling, was ik twee personen. Eén-op-één was ik een ster en voelde ik me helemaal op mijn gemak. Met een verjaardag nam ik van te voren liever een wijntje of drie. Dan observeerde ik meer, ging 'helpen' en was niet echt mezelf. Ik dacht altijd dat dat mijn introverte zelf was. Maar door training en opleidingen leerde ik mezelf echt kennen en leerde ik wie ik was. En nee, ik ben niet twee personen. Ik ben één en of ik nu één-op-één met iemand praat of in een groep, ik voel me zeker en op mijn gemak.



"Door te leren over het brein, lichaamstaal en door mijn herprogrammering ben ik wie ik nu ben: ik ben mezelf. En ik kom sterk en krachtig over, waar en met wie ik ook ben."

Wil jij je brein ook herprogrammeren voor meer energie, geluk en succes? Kijk op nanda.nu en lees meer over mijn unieke **brainbody-focus methode™**.





EINDE OPDRACHT



in

M: 06 574 989 84 **E:** Nanda@nanda.nu