

Fake it till you make it

Mei 2011 | Artikel

Dat lichaamstaal effect kan hebben op hoe je overkomt, is algemeen bekend. Maar wist je dat het ook invloed kan hebben op hoe je jezelf voelt? Door te glimlachen, word je vanzelf vrolijk. En wie zich kalm gedraagt, kalmeert dus ook echt.

Zo maar uit het niets barst ik keihard in lachen uit. Niet omdat er een mop is verteld of iemand struikelt over een banenschil, maar omdat het móét. Van de trainer die tegenover me zit en zojuist uitgebreid de positieve effecten van lachen en humor uit de doeken heeft gedaan. “Lachen is goed voor je spieren, stimuleert het hart en de bloedcirculatie. Het verbetert de longcapaciteit, vermindert de hoeveelheid stresshormonen en verhoogt de aanmaak van endorfine. Daarnaast zijn lachende mensen aantrekkelijker en maken ze een leukere indruk dan mensen die als een brompot rondlopen.”

Alle reden dus, om vaker te lachen. Maar omdat er in het dagelijks leven nu eenmaal niet altijd iets te lachen vált, zijn er sinds een paar jaar speciale workshops waar je zonder reden lekker aan het lachen gaat: het zogenaamde lachyoga. En daar zit ik vanmiddag samen met zo’n twintig andere vrouwen te schateren dat het een lieve lust is. Een beetje onwennig in het begin, maar al snel blijkt dat lachen aanstekelijk werkt. Mijn aanvankelijke neplach verandert al snel in een échte lachbui. “Een kwestie van jezelf overgeven”, zegt mijn trainer die tijdens de les als een soort animator fungeert.

Na afloop van de les voel ik me behalve lekker opgerekt vanwege de yogaoefeningen ook opgelucht en bevrijd – alsof negatieve emoties en spanningen in het afgelopen uur van me zijn afgevallen en plaats hebben gemaakt voor levenslust en blijdschap, hoe truttig dat ook klinkt. Met nog steeds de smile van een breedbekkikker op mijn gezicht loop ik richting mijn eetafspraak, alweer ik instant succes boek met mijn energieke positivo-uitstraling: “Wat zie jij er goed uit!” En ligt het aan mij of verlopen de gesprekken die daarna volgen soepeler dan normaal? Heeft één avondje lachen zo veel effect?

Manipuleren kun je leren

Het zal mijn uitstraling zijn geweest, want je kunt nog zo hard róépen dat je jezelf goed voelt – zoals ik na mijn workshop lachyoga – feit is dat een groot deel van wat we vertellen ‘m niet zit in de woorden die we gebruiken. Al in 1872 beschreef Charles Darwin in zijn boek *The Expression of the Emotions in Man and Animals* dat emoties overal ter wereld op dezelfde manier kunnen worden overgebracht door miniek. Lichaamstaal zorgt ervoor dat sociale contacten geregeld worden en speelt ook een grote rol in samenwerkingsverbanden en bij conflicten en het oplossen daarvan, zo schreef hij.

Zijn onderzoek is later door tal van deskundigen dunnetjes overgedaan, met telkens dezelfde conclusie, namelijk dat lichaamstaal een groot deel van onze communicatie bepaalt. Maar liefst 38 procent van de boodschap zit voor de ontvanger in de toon waarop iemand iets zegt en voor 55 procent in hoe hij daarbij kijkt, zo ontdekte de Amerikaanse wetenschapper Albert Mehrabian in de jaren zeventig. Slechts een schamele zeven procent komt over met het gesproken woord. Mensen letten dus veel meer op stemgeluid en gezichtsuitdrukking dan op de daadwerkelijke inhoud.

“Non-verbaal gedrag is een relatietaal,” legt psycholoog Frederike Mewe van Train je Talent uit. “Aankijken, mimiek, hand- en armgebaren, de onderlinge afstand, de manier waarop je je stem gebruikt, romp- en hoofdbewegingen, lichaamshouding, of je jezelf toewendt naar iemand anders of juist afwendt – het zijn allemaal signalen die boodschappen uitzenden naar

de ander. Zelfs als je niemand aankijkt, straal je iets uit: ‘Ik wil niet praten, ik wil alleen gelaten worden, ik wil geen contact met jou leggen’. Vaak ontsnapt non-verbaal gedrag aan onze wensen en bedoelingen – we hebben het niet in de hand.”

Zo blozen we als we dat niet willen, poppen tranen vanzelf op in onze ooghoeken, voelen we bij een belangrijk sollicitatiegesprek met schrik dat onze handen klam zijn van het zweet en grijnzen we na een leuke gebeurtenis totdat we een ons wegen. Daar hoeven we niks voor te doen, dat gaat – gelukkig – helemaal vanzelf. “Als je de hele tijd zou moeten nadenken over hoe je jezelf gedraagt, zou dat al snel geforceerd overkomen,” zegt Frank van Marwijk, sociotherapeut en auteur van het boek *Manipuleren kun je leren* waarin de kracht van lichaamstaal uitgebreid uit de doeken wordt gedaan.

“Er zijn echter wel trucjes om jezelf middels lichaamstaal beter in de kijker te zetten of iemand ergens van te overtuigen,” legt Van Marwijk uit. “Stel dat jij in een vergadering zit en iemand is het openlijk oneens met je. Je eerste neiging zal zijn om je volledig op die persoon te focussen en hem of haar strak aan te kijken. Maar dat werkt juist contraproductief, want wat je wilt is de aandacht van die persoon afleiden. Ga daarom alleen in algemene zin in op zijn of haar opmerking, blij iedereen aankijken, ga door met je verhaal en eindig bij iemand die instemmend knikt dat hij of zij het wél met je eens is.”

Wat een stijve hark

Andere algemene bevindingen over lichaamstaal zijn onder meer dat je met je armen over elkaar gesloten overkomt, dat rechtop zitten juist geïnteresseerd staat en dat praten met open handen vertrouwen wekt. “Die regels gaan lang niet altijd op,” zegt Van Marwijk. “Als jij frons en de rest van je gezicht kijkt niet boos, dan komt dat signaal totaal niet over. Elke situatie is anders. Bij een sollicitatiegesprek bijvoorbeeld, wordt altijd aangeraden om rechtop te zitten, met je handen voor je op de tafel. Maar die houding moet je niet het hele gesprek blijven vasthouden, want dan denken ze: wat een stijve hark.”

Beter is om na een minuut of vijftien een asymmetrische houding aan te nemen, met wellicht een hand op je knie. “Ietwat onderuit gezakt gaan zitten is in dit geval absoluut geen doodzonde, maar juist slim,” aldus Van Marwijk. “Dat duidt niet zoals veel mensen denken op desinteresse, maar geeft aan dat je ontspannen bent. Ook al ben je inwendig zo gespannen als een veer, die houding zorgt er toch voor dat de mensen tegenover je zich ook meer op hun gemak voelen. Met hopelijk als resultaat dat ze aan het eind van het gesprek denken: wat een relaxte meid is dat, die willen we wel in dienst.”

Doen alsof je ontspannen bent, heeft bovendien nóg een groot voordeel. Want als je maar lang genoeg doet alsof je blij/boos/verdrietig/relaxt bent, word je dat na een tijdje ook écht. Van Marwijk: “Er is een heel interessant onderzoek gedaan met mensen die met een pen tussen hun tanden, een pen in hun mond en gewoon een pen in hun hand cartoons moesten beoordelen. Wat bleek? De mensen met de pen tussen hun tanden – die dus al een soort grijns op hun gezicht hadden – vonden de grapjes veel leuker en blijer dan de mensen die de pen los in hun mond hadden, en daardoor een beetje verdrietig keken. “

De verklaring hiervoor is dat de hersenen twee kanten opwerken. Niet alleen als je iets leuk vindt krijgen de hersenen het signaal ‘dit is leuk’ door, maar ook als je glimlacht of grijnst denken de hersenen ‘dit is leuk’. “Je kunt jezelf dus aanleren om een bepaalde gemoedstoestand te hebben,” zegt Van Marwijk. “Ramses Shaffy zong het al: ‘Kijk omhoog, Sammy’. En zo werkt het ook in de praktijk. Als je jezelf aanleert om met je hoofd omhoog te lopen, je schouders naar achteren en een glimlach op je gezicht, dan zul je jezelf al snel positief gestemd en blij voelen.”

Slof je lusteloos rond met een gezicht als een onweerswolk en hangende schouders, dan zal het effect zijn dat de aarde inderdaad een vreselijke plek schijnt waar iedereen er elke dag weer op uit is om specifiek jou een hak te zetten. Niks mis met zo’n bui af en toe – we hebben

het allemaal wel eens nodig om te zwelgen in zelfmedelijden – maar het is productiever om in zo'n geval toch een glimlach op je gezicht te toveren of zonder reden gewoon eens even lekker te schaterlachen. Puur en natuur is mooi, maar in sommige gevallen is het motto toch echt: *fake it till you make it*.

Digitale lichaamstaal

Door het ontbreken van die o zo belangrijke lichaamstaal is de kans op ruzies en misverstanden op internetfora en via andere digitale contacten flink groter dan in het echte leven. Niet iedereen is immers heer en meester in het overbrengen van zijn haar of haar gedachten via geschreven tekst. Hoewel sommige mensen ze afdoen als infantiel of kinderachtig, bieden emoticons hierbij een handig hulpmiddel. Een knipoogje, hartelijke lach of juist verdrietige smiley op z'n tijd (alles met mate!) maakt duidelijker wat je intentie is en kweekt begrip bij de ander.

Hoe merk je of iemand liegt?

- Alvorens antwoord te geven, wordt jouw vraag nog eens herhaald om tijd te rekken.
- Sneller, langzamer of hoger praten is een aanwijzing van liegen.
- De leugenaar zal oogcontact tot een minimum proberen te beperken.
- De mimiek klopt niet met de emoties. "Ik ben vrolijk," zeggen, maar niet lachen.
- Boos reageren of in de verdediging schieten is vaak een teken aan de wand.
- Nerveus gedrag, trommelen met de handen, stotteren.. Alarmbel!
- Wie heel veel knippert met de ogen, spreekt meestal niet de waarheid.

Ken je klassiekers

Handen gevouwen achter het hoofd: zelfvertrouwen, dominant
Armen gekruist over de borst: afzondering of zelfs vijandigheid
Krabben achter de oren: onzekerheid
Handen op de heupen: ongeduldigheid
Gapen: verveeld en ongeïnteresseerd
Open gespreide handen: vertrouwen, openheid, oprechtheid
Trommelende vingers: verveling
Hoofd een tikje schuin: tell me more!
Benen naast elkaar op de grond: op je gemak, relaxt
Gebalde vuisten: gestrest, op je hoede

De eerste indruk

Zoöloog en publicist Desmond Morris en de Britse psycholoog Peter Collet deden samen jarenlang onderzoek naar lichaamstaal. Omdat een eerste indruk vaak van levensbelang is, onderscheiden zij een aantal belangrijke begroetingssignalen. Zo duidt een slap handje op passiviteit en afstandelijkheid, terwijl je met een ferme handdruk juist expressief en extravert overkomt. Met een zijwaartse omhelzing geef je louter vriendschap aan, omhelzen in een bolle of holle houding maakt duidelijk dat er seksuele interesse is. Met een hoofdkus wil iemand zeggen: 'Ik bescherm je', terwijl een luchtledige kus wijst op ongemakkelijkheid bij fysiek contact.

Spoedcursus flirten

1. Zoek oogcontact. Wissel broeierig, traag en langdurig af met zijdelings korte blikken waarna je weer wegstijgt.
2. Houd je hoofd een tikje schuin en glimlach.

3. Maak je niet druk over de openingszin, maar let vooral op je houding. Sta rechtop, benen losjes naast elkaar, met de armen losjes langs je lichaam.
4. Laat het object van je begeerte langzaam toe in je 'persoonlijke ruimte'.
5. Raak af en toe je heupen, gezicht of haren aan – een teken dat je geïnteresseerd bent.
6. Spiegelen is een wetenschappelijk bewezen effectief smeermiddel om een man voor je te winnen. Doe wat hij doet – maar houd het subtiel.
7. Denk niet te veel na. Bijna al deze gebaren gaan – als het goed is – onbewust en automatisch.

Get up, stand up!

Veel mensen staan er als zoutzakken bij – en stralen daarmee desinteresse en vermoeidheid uit. Niet aantrekkelijk én slecht voor je rug. In de juiste houding staan je voeten zo naast elkaar dat er nog een voetbreedte tussen kan. Verdeel je gewicht over je beide voeten, zonder dat je naar voren of achteren leunt. Oefen druk uit op het voorstel deel van je voet, niet op je hiel. Trek je schouders zo ver mogelijk naar achteren en laat ze daarna zakken. Ontspan je knieën (probeer je bekken daarbij niet te ver naar voren te kantelen) en vervolgens je buik. Houd je rug recht, steek je borst vooruit en je hoofd een tikje voorwaarts, terwijl je kaaklijn horizontaal blijft.

Stuur je emoties

Logisch lijkt dat je eerst een emotie ervaart en dat dit gevoel pas daarna zichtbaar wordt op je gezicht, maar het kan ook andersom. Want: met je lichaamstaal kun je sturen in welke staat je verkeert. Probeer maar eens minstens dertig seconden een glimlach op je gezicht te trekken. Je zult merken dat je jezelf na afloop veel vrolijker voelt. Datzelfde geldt als je een verveeld, kwaad of verdrietig gezicht trekt. Ben je een beetje onzeker, dan kan het helpen om een tijdje met je rug recht te gaan staan, benen naast elkaar, en ontspannen schouders.

De kunst van het spiegelen

Spiegelen is een goeie manier om betere afstemming te bereiken met je gesprekspartner. Mensen die spiegelen nemen namelijk makkelijker emoties over en kunnen zich beter verplaatsen in de ander. Maar hoe doe je dat, spiegelen? Simpel. Subtiel zinnen en woorden herhalen (is het stopwoordje van de ander 'geweldig', zeg dan even later wat jij 'geweldig' vindt), gelijke gelaatsuitdrukkingen (denk: fronsen, lachen, verrast kijken) en eenzelfde houding aannemen (als de ander z'n linkerbeen over zijn rechter slaat, doe jij dat ook). Het stelt de ander op z'n gemak en zorgt ervoor dat jullie sneller op één lijn komen te zitten.