

MET LICHAAMSTAAL GEVEN WE ONSZELF  
PRIJS

# Ook als we zwijgen, spreken we boekdelen

Tachtig procent van onze communicatie is non-verbaal. Toch zijn we slecht in het interpreteren van die signalen. 'Kleine kinderen kunnen dat veel beter.'

**Dries De Smet**

'Een leugen zie je niet aan één beweging, maar aan een combinatie van signalen en plotse veranderingen in het gedrag'

'Vaak kijken kinderen eerst naar het gezicht van de mama voor ze "beslissen" om te gaan huilen. Ze lezen eerst de lichaamstaal'



**V**erschijnen er rimpels rond de neus van je gesprekspartner? Dan laat hij of zij afkeer zien. Krabt iemand met zijn rechterhand in het haar? Dat verraadde onzekerheid en zegt eigenlijk: help, ik weet het antwoord niet. Een snelle aanraking van de neus? De gesprekspartner is zenuwachtig.

Maar die bewegingen duren nauwelijks een halve seconde. Ze zijn zo snel weg dat we er nauwelijks op letten. Dat zouden we beter wel doen, argumenteren Patryk en Kasia Wezowski. Het Belgisch-Poolse koppel gaf de voorbije jaren honderden trainingen in lichaamstaal en heeft nu die kennis te boek gesteld.

'Tot tachtig procent van onze communicatie gebeurt non-verbaal', zegt Patryk Wezowski. En toch zijn we heel slecht in het interpreteren van lichaamstaal, zeker als het over micro-expressies gaat. Dat zijn kleine veranderingen in het gezicht, zoals glimlachen (blijdschap), één mondhoek omhoogtrekken (minachting), de mondhoeken naar beneden bewegen (verdriet) of de wenkbrauwen naar boven trekken (verbazing). Uit een test van de Wezowski's blijkt dat slechts 24 procent van die expressies juist geïnterpreteerd wordt.

'Kinderen zijn daar een pak beter in', zegt Kasia Wezowski. 'Dat is niet zo vreemd. Tot de leeftijd van twee jaar hebben ze geen alternatief, want ze spreken geen andere taal.' Kinderen lezen van het gezicht van de ouders af wat er gaande is. 'Dat zie je bijvoorbeeld bij kinderen die vallen. Vaak kijken ze eerst naar het gezicht van de mama voor ze "beslissen" om te gaan huilen. Eigenlijk halen we terug boven wat iedereen al weet.'

#### Opgelet!

Op een tweedaagse trainingssessie in het Antwerpse Kontich blijkt dat die kennis soms wel heel ver zit. Een vijftiental deelnemers krabt zich in de haren of schuifelt op zijn stoel bij het zien van nog

maar eens een filmpje waarop een rimpel verschijnt, een ooglid beweegt of lippen op elkaar geperst worden. Een van de deelnemers zucht. 'Moeten we daar allemaal op letten?' Kasia Wezowski stelt haar gerust: 'Het is als starten met autorijden: je moet op het stuur, de versnellingspook, de weg en de verkeersborden letten. Dat lijkt ondoenbaar, maar na een tijdje gaat het vanzelf.'

Patryk Wezowski verdiepte zich al van jongs af in lichaamstaal. 'Mijn vader was een olympisch trainer in schermen. Ook daar moet je sterk afgaan op de lichaamstaal. En als puber was lichaamstaal een noodzaak. Ik leed aan perceptiedoofheid, wat wil zeggen dat ik weinig onderscheid kan maken tussen stemmen en het achtergrondgeluid.'

Zijn vrouw Kasia zorgt voor de wetenschappelijke onderbouwing. Zij studeerde psychologie en sociologie en schrijft aan de universiteit van Warschau een doctoraat over lichaamstaal.

Toch lijkt het interpreteren van lichaamstaal vaak naar pseudowetenschap te neigen, waarbij grote conclusies gehangen worden aan kleine bewegingen. De Wezowski's benadrukken dan ook dat niet elke verklaring voldoende wetenschappelijk onderbouwd is. 'Er zijn experts die beweren dat één bepaalde beweging op een leugen duidt, maar dat is een mythe. Het gaat om een combinatie van bewegingen, maar ook om de context of plotse veranderingen in het gedrag.' Bewegingen die op een leugen kunnen wijzen, zijn de hand voor de mond houden, de neus aanraken, in de ogen wrijven en achteruitdeinzen.

Haalt het ook iets uit om een rimpel of beweging te kunnen interpreteren? 'Zeer zeker', zegt Wim Meulders, die tijdelijke vervangopdrachten uitvoert op managementniveau. 'Je hebt natuurlijk wel een eigen buikgevoel, maar door zo'n cursus geef je er een wetenschappelijke basis aan. Als in-

terimanager is het belangrijk om snel de gevoeligheden tussen mensen te kunnen inschatten.'

#### Verkopers

Het koppel Wezowski gaat er ook prat op dat verkopers en rekruteerders betere resultaten halen als ze goed zijn in het interpreteren van lichaamstaal. 'We hebben ooit de test gedaan bij een verzekeringsmaatschappij', zegt Patryk Wezowski. 'De beste verkopers hadden 20 procent betere scores dan de slechtste groep. Dat was ook zo bij een farmaceutisch bedrijf. De beste drie verkopers haalden een score van 50 procent, de slechtste drie slechts 5 procent. Dat mag ook niet verbazen: wie al snel detecteert dat iemand niet geïnteresseerd is, hoeft er verder geen tijd aan te verspillen. En als een verkoper een prijs noemt die te hoog is, dan ziet hij dat aan de rimpels rond de neus die afkeer uitdrukken. Dan kan hij nog snel iets aan de prijs of voorwaarden doen voor het te laat is.'

De Wezowski's raden vooral aan om in het dagelijkse leven te oefenen. 'Door het geluid van de tv uit te zetten, of door op een publieke plaats mensen te analyseren en daarna op die mensen af te stappen en je interpretatie te toetsen.' Of door diezelfde oefening te doen met je partner. Al is dat met twee lichaamstaal-experts in huis waarschijnlijk niet zo evident. Kunnen ze elkaar niet makkelijker om de tuin leiden? 'We faken niet, en we leren onze deelnemers ook om dat niet te doen', zegt Kasia Wezowski. 'Je kan bepaalde bewegingen faken, maar je kan je echte gevoelens niet tegenhouden, zeker niet als de andere technieken gebruikt om gevoelens uit te lokken. Daar loopt het bij politici wel eens mis: ze leren om bepaalde gebaren te gebruiken, maar het klopt niet met de boodschap. Zo vallen ze uiteindelijk toch door de mand.'

'Lichaamstaal' van Patryk en Kasia Wezowski is verschenen bij uitgeverij Lannoo.