

Inleiding

In dit hoofdstuk ontdek je:

1

Onze visie op
lichaamstaal

2

Dat je lichaamstaal
enkel van binnenuit
kunt veranderen

3

Een overzicht
van welke inhoud
je in dit boek kunt
verwachten

Lichaamstaal als basis voor communicatie

Zes jaar geleden werden we gevraagd om een trainingscyclus te geven voor callcenters. De deelnemers van de training hadden uitsluitend contact met hun klanten via de telefoon. In eerste instantie zou je denken dat de deelnemers door alleen de juiste formules te leren beter contact met de klanten konden maken. Met het juiste verkooppraatje zouden ze hen beter kunnen overtuigen om een grotere bestelling te plaatsen, of beter om kunnen gaan met moeilijke klanten.

Nadat enkele deelnemers een demonstratie hadden gegeven van hun telefoongesprekken, heb ik hen verteld dat onze training zich niet zou concentreren op het leren van formules, of stemintonatie. Ik vroeg hen vervolgens om aandacht te schenken aan de lichaamshouding van de personen die de telefoongesprekken demonstreerden, en wat ze dachten bij het zien van de telefonisten in deze houding. Het bleek al snel dat hun lichaamstaal grote invloed had op de telefoongesprekken.

Een van de deelnemers zat in een zeer ongemakkelijke houding en met een gefronst voorhoofd te bellen. Dit had als resultaat dat zijn stem geïrriteerd klonk. Een ander ging dan weer achterover zitten met wijd open gespreide benen. De vertoonde expressie van superioriteit op zijn gezicht gaf zijn stem een arrogante toon. Dit stimuleerde personen aan de andere kant van de lijn niet om zijn vragen te beantwoorden.

Weer een andere deelnemer zat gebogen en vertoonde onzekere lichaamstaal. Uiteraard hoorde je dat ook in zijn stem. Er was ook een deelnemer bij die tijdens het telefoongesprek zijn handleiding met de verkoopformules

“

Je lichaam zal altijd de waarheid willen vertellen over wat je voelt.

Onze visie op lichaamstaal

Kennis van lichaamstaal helpt je om je bewust te worden van wat iemand echt voelt en is het kompas bij uitstek in elk gesprek. De non-verbale signalen die we met ons lichaam laten zien, zijn onze verkeersborden op weg naar succesvolle communicatie. Lichaamstaal alleen kan echter de onderliggende emoties zelf niet veranderen. Daarom zien we lichaamstaal als een stethoscoop: het helpt je om van buitenaf te onderzoeken wat de oorzaak is van bepaald gedrag, maar het kan de situatie aan de binnenkant zonder hulp van andere middelen niet veranderen. Wanneer je je bewust bent van bepaalde emoties, kun je ze wel doelgerichter en makkelijker transformeren. Je lichaamstaal proberen aan te passen zonder vanbinnen iets te veranderen geeft volgens ons een averechts effect. De non-verbale signalen die je uitzendt, zijn op lange termijn ook niet te controleren. Je lichaam zal altijd de waarheid willen vertellen over wat je voelt.

Neem het voorbeeld van iemand die gespannen is voor een presentatie: ook al tracht hij alle houdingen van zelfverzekerdheid uit hoofdstuk 3 van dit boek toe te passen, er zal altijd iets aan zijn aandacht ontsnappen of kunstmatig overkomen, als hij vanbinnen geen echte rust voelt. Het veranderen van lichaamstaal zonder aandacht te schenken aan de onderliggende emoties lijkt ons zinloos.

Daarom gebruiken we lichaamstaal enkel als stethoscoop om accuraat de emoties vanbinnen te benoemen. Die emoties dienen getransformeerd te worden om vanbuiten het gewenste effect te bereiken. Dankzij een correcte interpretatie van non-verbale signalen kun je de oorzaak van gedrag snel en effectief identificeren. Daarom schenken we ook aandacht aan nuttige oefeningen en technieken om je emoties van binnenuit te transformeren. Dat zal onmiddellijk in je lichaamstaal gereflecteerd worden.

doorbladerde. Hij zat er maar verstrooid bij en concentreerde zich niet op het gesprek, wat je ook in zijn stem kon horen. Dit gaf zijn gesprekspartners een genegeerd, onbelangrijk gevoel.

Verrassend was dat alle deelnemers exact hetzelfde gespreksplan volgden en dezelfde zinnen citeerden die ze vanuit het hoofd hadden geleerd. Hun lichaamstaal had echter een grote impact op de manier waarop ze die woorden uitspraken. Hun gesprekspartners ervoeren hun woorden op emotioneel niveau volledig anders.

De conclusie van deze observaties was dat het belangrijker was om ons te focussen op de lichaamstaal en op de verandering van hun werkhouding, in plaats van te sleutelen aan hun stem of de inhoud van de woorden.

Het gebeurde ook dat de deelnemers van deze training hun slechtgezindheid overbrachten op de gemoedstoestand van hun klant. Dat kon een negatieve instelling zijn die ze van thuis meebrachten, een instelling die uit hun overtuigingen voortvloeide of iets dat hen aan het begin van de dag had geïrriteerd. Hoe kon je zien wat er bij hen vanbinnen gebeurde? Hun lichaamstaal sprak boekdelen tijdens hun gesprekken met klanten. Hun non-verbale gedrag had vervolgens invloed op het humeur van de klanten, die ook geïrriteerd, zenuwachtig of arrogant werden.

De conclusie is dat lichaamstaal je laat zien wat er vanbinnen gebeurt. En dat als je je lichaamstaal wilt veranderen, je moet beginnen bij je emoties en gemoedsinstellingen.

Verandering van lichaamstaal

De training callcenterwerknemers begonnen we met ontspanningsoefeningen om hun gemoedstoestand te veranderen. Veel deelnemers kregen de opdracht om tussen de trainingen in meer sport te beoefenen en meer tijd te schenken aan zaken die ze leuk vonden. Een van de deelnemers begon met de motor naar het werk te rijden, een ander ging regelmatig zwemmen. Sommigen kozen ervoor om meer tijd door te brengen met hun gezin, en anderen begonnen met meditatie.

Doel was om de spanning in hun spieren los te laten, die maakte dat hun stem aan de telefoon zo stijf en koel klonk. Tweede doel was hen ervan bewust te maken dat hun werk het grootste deel van hun dag vulde. En dat het de moeite waard was om de tijd op hun werk aangener te maken, of ze nu werkten voor het geld of omdat ze het graag deden. In plaats van veertig uur per week geïrriteerd en gefrustreerd rond te lopen, ongeduldig wachtend op het einde van de week, loonde het de moeite om ook op het werk ontspannen te zijn, te lachen met collega's en meer begrip te tonen aan klanten.

Elke groep had zes dagen training verdeeld over drie cycli. Natuurlijk werkten we ook aan de verbale communicatie, maar altijd gerelateerd aan bewustzijn van het lichaam. De deelnemers van deze trainingen kregen niet alleen meer inzicht in betere strategieën om met klanten om te gaan, ze kregen ook een positievere houding tegenover hun werk. Een van de directeurs van het bedrijf dacht zelfs dat er volledig nieuwe werknemers in dienst waren genomen, zo sterk waren hun stem en communicatiestijl veranderd.

Lichaamstaalexperts en huwelijksgeheimen

Cursisten vragen ons vaak of een huwelijk tussen twee lichaamstaal-experts niet lastig is. We kunnen immers zo veel aan elkaar zien zonder te spreken?

Het antwoord is nee, we hebben geen geheimen voor elkaar en dat vinden we ook niet nodig. We geloven beiden dat authenticiteit en eerlijkheid het langste duren en het beste werken in elke soort relatie. Daarom vinden we het een toegevoegde waarde dat we elkaars gevoelens snel kunnen inschatten. Het resultaat is een hechtere band, met minder misverstanden, meer vertrouwen en meer begrip voor elkaar. Lichaamstaal verdiept je vriendschappen en relaties. Het enige lastige is dat we elkaar moeilijk kunnen verrassen, omdat we elke verjaardagsverrassing al voelen aankomen. Lichaamstaal liegt nooit.

Lichaamstaal versnelt het aftastingsproces bij relaties. Dankzij een scherpe intuïtie kun je snel aanvoe-

len of iemand een geschikte partner is en of een volgend gesprek zinvol is. Onderweg hebben we dankzij onze expertise in non-verbale communicatie veel ‘vrienden’ kwijtgespeeld, maar we hebben ook meer echte vriendschappen opgebouwd.

Na het lezen van dit boek zou je weleens kunnen ontdekken dat je partner niet zo gek op jou is als je dacht, of dat je baas je die verwachte promotie nooit zal gunnen of dat een vriend belangrijke informatie voor je achterhoudt.

Volgens ons is het niet zinvol om een kunstmatige relatie langer te rekken dan nodig is. Wat altijd het beste werkt is open, oprechte en transparante communicatie. Dat maakt elk huwelijk volgens ons op lange termijn een gelukkig huwelijk. Ben je bereid om de reis naar authenticiteit te ondernemen? Wanneer je dit boek uit hebt, is er geen weg meer terug.

Alle transformaties waren gerealiseerd op het niveau van hun lichaamstaal, wat een goed contact met klanten ondersteunde.

Je lichaamstaal drukt emoties uit, en deze taal is belangrijker dan die van de woorden. Mensen zullen niet alleen op de inhoud van je woorden, maar vooral op je lichaamstaal reageren.

Hoe wetenschappelijk onderbouwd zijn interpretaties van lichaamstaal?

Er lijkt een lange polemiekt te heersen tussen personen die beweren dat lichaamstaal niet voldoende wetenschappelijk ondersteund is, terwijl andere

personen voet bij stuk houden dat non-verbale communicatie volledig wetenschappelijk te staven valt. Wat is onze mening?

We nemen het volgende voorbeeld om onze positie te verduidelijken: wat betekent geeuwen? Jarenlang werd geloofd dat geeuwen diende om meer zuurstof in ons lichaam te brengen wanneer er een tekort aan was. In 2002 publiceerde Mark A. W. Andrews echter dat deze theorie niet correct is, omdat de longen niet in staat zijn om een lager peil aan zuurstof te herkennen. In 2007 hebben Andrew C. Gallup en Gordon G. Gallup onderzocht of geeuwen diende om de temperatuur van het brein te verlagen. Op de Internationale Geeuwconferentie van 2010 werd vervolgens aangekondigd dat geeuwen opwindend weergeeft. Een aantal andere onderzoekers gaven weer andere betekenissen. Zelfs een duidelijk herkenbare en makkelijk te isoleren beweging zoals geeuwen, is dus al moeilijk eenduidig te interpreteren.

Een correcte interpretatie hangt vooral af van je kennis en ervaring met lichaamstaal. In dit boek zijn de interpretaties gebaseerd op alle bestaande wetenschappelijke bronnen die tot op de dag van vandaag te vinden waren. Elke dag worden er nieuwe boeiende ontdekkingen gedaan over de werking van het menselijk lichaam en daarom is lichaamstaal een levende wetenschap. Zoals je zult merken, zijn sommige interpretaties cultureel afhankelijk. Andere bewegingen hebben dan weer hun betekenis doorheen de menselijke evolutie gekregen, worden ons van kindsbeen af aangeleerd, of zijn tevens in een gelijkaardige vorm te observeren bij dieren.

De focus van dit boek is om een eenvoudige, bruikbare en heldere gids te geven aan personen die de wetenschap van non-verbale communicatie in hun dagelijkse gesprekken willen toepassen. Wie meer behoefte heeft aan wetenschappelijke bevindingen zal gedeeltelijk aan zijn trekken komen bij de behandeling van micro-expressies, de ogen of de glimlach, of kan een verkorte lijst van onze bronnen raadplegen in de bibliografie.

“

Hoe pas ik de wetenschap van lichaamstaal in mijn dagelijkse gesprekken toe?

Volgens de Britse bioloog Desmond Morris communiceren mensen met meer dan drieduizend gebaren. De gebaren die in dit boek worden besproken komen het meest voor in zakelijke gesprekken, en zijn relatief gemakkelijk te interpreteren. Complex te identificeren emotionele belevingen zoals verlegenheid en pijn hebben we achterwege gelaten. Pijn en verlegenheid kunnen door meer dan tien verschillende signalen of een combinatie daarvan vertoond worden, bovendien is het moeilijk om onderscheid te maken tussen een oprechte en een geveinsde beleving daarvan.

Ook signalen die een hevige discussie tussen wetenschappers doen oplaaien, behandelen we niet in detail (zoals bijvoorbeeld de vraag of een plotselinge schrikreactie, als gevolg van bijvoorbeeld een ontploffing, een emotie genoemd kan worden of niet?). Dat zou de aandacht van de kernboodschap van dit boek afleiden: het antwoord op de vraag ‘Hoe pas ik de wetenschap van lichaamstaal in mijn dagelijkse gesprekken toe?’

Om het beste te maken van alle wetenschap die tot op vandaag beschikbaar is, en om tot accurate conclusies te kunnen komen, kun je het best de vijf basisprincipes voor het interpreteren van lichaamstaal in HOOFDSTUK 1 leren. Deze helpen je om de juiste wetenschappelijke verklaring te kiezen voor een houding. Daarnaast is een van de innovaties van dit boek dat we voor het eerst de meest bruikbare, nuttige en meest voorkomende non-verbale signalen uit dagelijkse gesprekken, hebben opgedeeld in zeven groepen.

HOOFDSTUK 2 behandelt gebaren die het contact met andere personen ondersteunen. Deze houdingen hebben vaak een positieve invloed op het gesprek, daarom noemen we dit kortweg ‘positieve lichaamstaal’.

HOOFDSTUK 3 illustreert bewegingen die zelfverzekerdheid en dominantie uitstralen. Gedrag dat te dominant is of het contact verbreekt komt in HOOFDSTUK 4 aan bod onder ‘negatieve lichaamstaal’.

Alle lichaamstaal reflecteert emoties die worden ervaren, maar in HOOFDSTUK 5 behandelen we non-verbale communicatie die vooral wijst op een intense beleving van emoties.

Emoties die via het gezicht worden gecommuniceerd, komen aan bod in HOOFDSTUK 6.

In HOOFDSTUK 7 gaan we dieper in op micro-expressies, een speciale vorm van korte en subtiele gezichtsexpressies.

HOOFDSTUK 8 betreft nuttige bewegingen voor onderhandelingen, omdat het de lichaamstaal tijdens het beslissingsproces illustreert.

In HOOFDSTUK 9 kun je de opgedane kennis over lichaamstaal, met gebruik van de SKAN-methode, toepassen op enkele situaties waarin houdingen uit alle hoofdstukken aan bod komen.

Aan het eind van ieder hoofdstuk zul je kaders vinden met een heldere en eenvoudige samenvatting van de belangrijkste interpretaties. Dit zal je helpen om snel en gemakkelijk de kennis van lichaamstaal te kunnen toepassen in je dagelijkse gesprekken, tijdens verkoopgesprekken, interviews en onderhandelingen. Naast het leren van lichaamstaal te interpreteren, gaat dit boek nog een stap verder. Eens je de betekenis van bepaalde lichaamstaal bewegingen hebt achterhaald, wat doe je ermee? Hoe reageer je erop? Wat zeg je als antwoord daarop? Daarom zul je bij de meeste bewegingen ook nuttige tips terugvinden hoe je best kunt reageren als je gesprekspartner een bepaalde houding heeft, om je doel in het gesprek zo efficiënt mogelijk te bereiken.



1 Vijf basisprincipes voor lichaamstaal interpretaties

In dit hoofdstuk ontdek je:

1

De vijf basisprincipes om bij elke interpretatie toe te passen

2

Hoe je accurate interpretaties maakt

3

Of lichaamstaal cultureel afhankelijk is

Bij elke interpretatie van lichaamstaal is het belangrijk om aandacht te schenken aan enkele cruciale principes die de betekenis van alle houdingen (en daarmee ook je conclusies) beïnvloeden. Indien het later zou blijken dat je interpretatie niet accuraat was, dan is de kans groot dat de oorzaak daarvan was dat je niet voldoende aandacht aan de volgende vijf basisprincipes hebt geschonken. Deze basisprincipes zijn zowel toepasbaar voor het interpreteren van non-verbale communicatie op foto's en in films, als in gesprekken. Zorg ervoor dat je de volgende vijf basisprincipes altijd in gedachten houdt en alle vijf gelijktijdig op je conclusies toepast:

Combinaties bevestigen je aanname

De interpretaties die je in de volgende hoofdstukken vindt, zijn slechts in zestig tot tachtig procent van de situaties accuraat, als ze eenmalig of geïsoleerd voorkomen. Indien je een bepaalde beweging meermaals ziet voorkomen, wordt de kans groter dat de desbetreffende interpretatie opgaat. Indien je in korte tijd een combinatie van drie tot vijf verschillende houdingen ziet,

die een gelijkaardig signaal geven, dan kun je je conclusie met grote zekerheid vaststellen.

Als iemand het topje van zijn neus slechts eenmaal aanraakt in een gesprek, dan kan het heel goed zijn dat deze persoon gewoon jeuk aan zijn neus had en dat hij niet noodzakelijk liegt. Wanneer iemand binnen twee minuten zijn neus aanraakt, in zijn oog wrijft, zijn mond afdekt, een stap achteruit doet, oogcontact vermijdt en zijn armen kruist, dan is de kans groot dat hij in een stressvolle situatie zit of dat hij liegt.

Wat vanbinnen gebeurt, zie je vanbuiten

Als je kunt kiezen tussen woorden of lichaamstaal, geloof dan wat je ziet. Het lichaam compenseert altijd voor wat niet met woorden wordt gezegd. Tijdelijk een masker opzetten of stress verbergen is doenbaar, maar lange tijd of keer op keer cruciale informatie achterhouden of vervalsen is non-verbaal al heel wat moeilijker. Waarom? Ons lichaam heeft het instinct om automatisch naar buiten te laten zien wat vanbinnen gebeurt. Vele onderzoeken hebben uitgewezen dat ons limbisch systeem veel sneller is dan ons rationeel denkvermogen, en daarom zullen onze gebaren van nature altijd de waarheid willen vertellen, voordat we ons gedrag bewust kunnen bijsturen. Wat we bewust met ons lichaam kunnen bijsturen is tienduizend keer trager dan de oncontroleerbare signalen van het limbisch systeem. Wat vanbinnen gebeurt, zie je vroeg of laat ook vanbuiten. Het omgekeerde gaat ook op: wanneer iemand geen triestige gezichtsuitdrukking laat zien, is de kans groot dat hij de emotie van verdriet ook niet ervaart. Je moet hierbij wel rekening houden met het basisprincipe nummer vijf: indien diezelfde persoon nooit een triestige gezichtsuitdrukking laat zien, ook niet als hij zich verdrietig voelt, dan gaat deze uitleg niet op.

De context beïnvloedt lichaamstaal

Tijdens onze trainingen krijgen we vaak de vraag: als iemand gekruiste armen heeft, betekent dit dat de persoon gesloten is? Wat denk jij? Is het correcte antwoord op deze vraag ja of nee? Als je basisprincipe nummer drie correct volgt, dan is het juiste antwoord: het hangt ervan af. Of iemand met gekruiste armen gesloten is, hangt af van de context waarin deze persoon zich bevindt.

Neem het volgende voorbeeld: als je iemand buiten zonder jas met gekruiste armen ziet staan, terwijl het rondom hem waait, dan is het vrij zeker dat hij het koud heeft. Hij heeft dan gekruiste armen, ook al heeft hij op dat moment een hartelijk en enthousiast gesprek met vrienden.

Neem nu een andere situatie: iemand met gekruiste armen draagt dokterskleding en bevindt zich in een ziekenhuis. In een ziekenhuis is het gewoonlijk warm, dus de kans is groot dat de gekruiste armen eerder met de inhoud van het gesprek te maken hebben. Schenk dus aandacht aan de locatie, de situatie en de omgeving rondom de persoon waarover je je conclusies trekt.

“

Lichaamstaal compenseert altijd voor wat men niet met woorden zegt.

Zoek naar veranderingen

We trachten interpretaties van foto's, waarvan we maar een exemplaar hebben, te vermijden. Als je geen vergelijkingspunten hebt, dan maakt dit je interpretatie minder accuraat. Waar we vooral naar zoeken zijn grote en sterke veranderingen in de lichaamstaalposities. Wanneer iemand bijvoorbeeld tijdens een onderhandeling plotseling zijn benen in een debathouding positioneert, terwijl hij anders een ontspannen houding heeft, dan heeft dit veel meer betekenis dan dat hij de hele tijd, vanaf het begin tot het einde van de onderhandeling, met zijn benen in een debathouding zit.

Hierbij is ook het timingsaspect zeer belangrijk. Bijvoorbeeld: een grote verandering in de lichaamshouding, net op het moment van de aankondiging van de prijs, heeft uiteraard veel meer betekenis dan wanneer dezelfde verandering op een neutraal moment zou gebeuren.

Houd rekening met gewoontes

Als we de interpretatie van het aanraken van de neus behandelen, krijgen we soms de reactie: 'Ja, maar, ik raak regelmatig het topje van mijn neus aan terwijl ik spreek, en iedereen van mijn familie doet dat ook, en toch liegen wij niet.' Dit klopt, omdat het aanraken van de neus zijn traditionele interpretatie verliest wanneer je het vijfde basisprincipe hierop toepast. Wees aandachtig voor wat de gewoontes zijn van *déze* persoon, en ook voor wat normaal is voor iemand in *déze* specifieke situatie.

Als iemand een bepaalde beweging als een gewoonte door de jaren heen heeft ontwikkeld, dan gaat de interpretatie van deze beweging die je in de volgende hoofdstukken zal ontdekken niet op.

Bijvoorbeeld: als iemand de gewoonte heeft om altijd te glimlachen, ook als hij vijandig is ingesteld, dan kun je de glimlach van deze persoon niet zomaar als plezier interpreteren. Om te weten welke houdingen en bewegingen je precies moet uitsluiten van je interpretatie, heb je voldoende verschillende situaties nodig om te achterhalen wat iemands gewoontes zijn. Factoren zoals het nemen van drugs en medicatie, alcoholgebruik, plastische operaties en botox kunnen ook hun rol spelen. Door zorgvuldig rekening te houden met iemands gewoontes, voorkom je vergissingen zoals het interpreteren van een oprechte uiting van plezier als minachting. Een verkeerde inschatting van iemands gewoontes kan in zo'n geval desastreus zijn voor je conclusies en de gevolgen voor je gesprek.

Bovenstaande vijf basisprincipes zijn cruciaal. Om accurate conclusies te kunnen trekken, is het belangrijk dat je ze op elke interpretatie toepast, dat

Is lichaamstaal cultureel afhankelijk?

Sommige experts houden voet bij stuk dat het antwoord op deze vraag ‘ja’ is, andere (experts) roepen dan weer luidkeels ‘nee’. Deze vraag kan een eendeloze discussie op gang brengen, omdat het belangrijk is om te definiëren wat ‘culturele afhankelijkheid’ betekent en wat je precies onder ‘lichaamstaal’ in deze vraag verstaat.

Langs een kant zijn sommige bewegingen in bepaalde culturen gewoonweg beledigend, terwijl dezelfde bewegingen in een ander land als zeer positief worden gezien. Neem bijvoorbeeld het oké-gebaar waarbij je een cirkel vormt met de duim en de wijsvinger. In België en Nederland betekent dit ‘oké’, in Frankrijk is dit ‘nul’ en in Brazilië kun je dit gebaar best vermijden. In dat opzicht verschilt lichaamstaal zeer duidelijk van cultuur tot cultuur.

Langs de andere kant, als we het bijvoorbeeld hebben over micro-expressies, dan zijn de meeste van

deze korte spierbewegingen in 21 verschillende culturen bestudeerd en is bewezen dat ze de emoties op exact dezelfde manier weer spiegelen. Een ander voorbeeld: Europeanen zullen bepaalde handbewegingen minder vaak maar groter maken, terwijl Aziaten dezelfde handbewegingen kleiner maar vaker zullen laten zien. Is in deze context lichaamstaal cultureel onafhankelijk? Wie heeft er nu gelijk?

Dit maakt duidelijk dat non-verbale communicatie een zeer uitgebreid en complex onderwerp is, en dat afhankelijk van wat je onder ‘lichaamstaal’ verstaat het antwoord op bovenstaande vraag beïnvloedt. In dit boek focussen we ons op de lichaamstaal die je in België en Nederland kunt observeren, maar wellicht in heel wat andere culturen en landen ook een gelijkaardige interpretatie heeft. Wat wel zeker is, is dat iedereen lichaamstaal spreekt.

“

Iedereen spreekt lichaamstaal.

je ze altijd in gedachten houdt en aftoetst aan elk van je assumpties. Om ze gemakkelijk te kunnen onthouden hebben we het belangrijkste woord van elk van de vijf basisprincipes in de volgende zin gestoken:

Combinaties Binnen Context Veranderen Gewoontes

Met deze vijf basisprincipes voor lichaamstaalinterpretaties ben je voldoende gewapend om de betekenissen van de bewegingen en houdingen in de volgende hoofdstukken correct te gebruiken.