



Welke rol speelt lichaamstaal bij een sollicitatie?

Een groot deel van onze communicatie wordt bepaald door lichaamstaal. In wetenschappelijke onderzoeken varieert het percentage

van de boodschap dat aan lichaamstaal wordt toegeschreven van 55% tot 95%. Het feit dat digitale communicatie vaak stroef verloopt, wordt dan ook wel toegeschreven aan de afwezigheid van lichaamstaal. De digitale boodschap wordt gewoonweg verkeerd geïnterpreteerd. Lang leve de emoticon!

Wat is lichaamstaal?

Vraag eens aan anderen wat ze onder lichaamstaal verstaan. De meeste mensen zullen dan waarschijnlijk zeggen: communicatie zonder woorden. Velen zullen daarbij meteen een opsomming geven: houding, mimiek, beweeglijkheid, gebarentaal, oogcontact, blikrichting, zitrichting, toonhoogte, en ga zo maar door.

Sommigen zullen met het fenomeen 'spiegelen' op de proppen komen. Spiegelen is een vorm van lichaamstaal waarbij de ene gesprekspartner de lichaamstaal van de ander min of meer in spiegelbeeld volgt. Als dit bewust wordt toegepast kan het een subtiele manier zijn om de ander te laten merken dat je aandacht en interesse toont voor de ander en met zijn of haar gedachte mee wil gaan. Aan sollicitanten wordt nog wel eens aangeraden om te spiegelen: zit je interviewer rechtop en met de armen op tafel? Dan doe jij dat ook. Draait hij of zij het lichaam een kant op? Dan draai je mee. Daarmee kom je geïnteresseerd over en straal je uit: wij matchen.

Het kan ook zijn dat degene aan wie je vraagt wat lichaamstaal is voorbeelden begint op te sommen van de interpretatie ervan: iemand die zijn neus aanraakt liegt, iemand die met zijn armen over elkaar zit geeft een negatief signaal af en iemand die in zijn nek wrijft is waarschijnlijk geïrriteerd. Dat zou natuurlijk allemaal best kunnen. In verschillende boeken over non-verbale communicatie worden deze theorieën zelfs gepresenteerd als 'de' waarheid. Deze voorbeelden zijn daardoor ook wel een beetje een eigen leven gaan leiden, ook omdat iedereen wel zo'n situatie herkent en daar zijn eigen herinnering aan kleeft. En daar schuilt meteen het gevaar.

Hoe interpreteer je lichaamstaal?

Hoe belangrijk is lichaamstaal eigenlijk voor jou? Houd je er bijvoorbeeld - bewust of onbewust - rekening mee als je iemand gaat aannemen? Of wijs je zelfs iemand af als zijn of haar lichaamstaal je niet aanstaat?

Even een voorbeeld uit mijn persoonlijke praktijk.

Als mijn gesprekspartner net zo comfortabel in het gesprek zit als ik, zonder zenuwen, dan merk ik dat op. Maar als ik een kandidaat ophaal en ik krijg een handdruk als een slap washandje, dan word ik daar niet vrolijk van. Als een kandidaat tegenover mij zit met zijn armen over elkaar in het defensief, dan noteer ik dat in mijn achterhoofd. Maar toch zijn dit voor mij geen redenen om een kandidaat af te wijzen.

Liever confronteer ik de kandidaat ermee, na afloop van het gesprek, zeker als het gewoon een goede kandidaat is. Waarom geef je me zo'n hand, waarom zit je de hele tijd achterover geleund? Misschien is er wel een logische verklaring voor. Of is het iets waar hij of zij zich niet bewust van is, maar wel aan kan werken.

Ik denk dat het belangrijk is dat je je bewust bent van de invloed van lichaamstaal, dat je de lichaamstaal van je gesprekspartner opmerkt en dat je die ander niet tekort doet, doordat je zijn of haar lichaamstaal misschien wel verkeerd interpreteert. Op basis van lichaamstaal iemand afwijzen – ik echt niet! Wat jij?

Redactie: Adviesgroep '88
27 november 2017
www.groep88.nl

