



De impact van non-verbale communicatie

Waarom non-verbale communicatie het verschil maakt

Tijdens gesprekken, overleggen en coachmomenten luisteren mensen niet alleen naar *wat* je zegt, maar vooral naar *hoe* je het zegt. Jouw houding, mimiek, stemgebruik en gebaren vertellen vaak veel meer dan woorden ooit kunnen doen. Non-verbale communicatie bepaalt de geloofwaardigheid van jouw boodschap, de verbinding met je team en de energie in een gesprek.

Wanneer bijvoorbeeld een leidinggevende zegt: *“Ik heb vertrouwen in jullie”* maar dat doet met een gespannen gezicht en gesloten armen, komt die boodschap totaal anders over. Je woorden verliezen hun kracht als je lichaam iets anders vertelt.

De wetenschap erachter

De kracht van non-verbale communicatie is uitvoerig onderzocht. Een bekend onderzoek van **professor Albert Mehrabian (University of California, 1967)** liet zien dat bij het overbrengen van emoties en attitudes 55% van de impact wordt bepaald door lichaamstaal (houding, gezichtsuitdrukking, oogcontact), 38% door stemgeluid (intonatie, tempo, volume) en slechts 7% door de woorden zelf.

Hoewel dit model vaak te letterlijk wordt gebruikt, onderstreept het één cruciaal punt: **non-verbale signalen hebben een enorme invloed op hoe een boodschap wordt ontvangen**. Recente studies, zoals ook die van **Amy Cuddy (Harvard Business School, 2012)**, bevestigen bovendien dat lichaamshouding niet alleen invloed heeft op hoe anderen jou zien, maar ook op hoe jij je voelt. Een open en ontspannen houding verhoogt het zelfvertrouwen én maakt dat anderen je als toegankelijker en betrouwbaarder ervaren.

Wat betekent dit voor de teamleden of leidinggevenden?

Als teamlid of leidinggevende wordt er voortdurend naar jou gekeken. Mensen kijken (onbewust) niet alleen naar wat je zegt, maar vooral naar hoe je reageert, luistert en aanwezig bent. Non-verbale communicatie is dus geen bijzaak, maar het fundament van vertrouwen en verbinding binnen een team. Iedereen kan lichaamstaal gebruiken om veiligheid, energie en openheid uit te stralen.

Hoe analyseer je non-verbale communicatie: het HALTO-model

Om non-verbale signalen bij jezelf en anderen te herkennen en te begrijpen, kun je gebruikmaken van het **HALTO-model**. Dit model helpt om gestructureerd te kijken naar wat iemand uitstraalt in houding en gedrag.

H – Houding

Hoe staat of zit iemand? Is de houding open of gesloten? Rechtop of ingezakt? Een open houding nodigt uit tot verbinding, terwijl een gesloten houding (armen over elkaar, wegdraaien) afstand kan scheppen.

A – Aanspanning/ademhaling

Hoeveel spanning zie je in het lichaam? Zijn schouders opgetrokken, handen verkrampt of juist ontspannen? Spanning verradt vaak onzekerheid, frustratie of stress. En hoe is de ademhaling? Rustig? Kort? Gehaast?

L – Lichaamsrichting/Ledematen

Waar is het lichaam op gericht? Naar de gesprekspartner of juist weg? De richting zegt veel over interesse, betrokkenheid en bereidheid tot contact. En hoe bewegen de overige ledematen (armen en benen)? Stijf? Onrustig? Zelfverzekerd? Gebruikt de spreker zijn/haar armen om de boodschap nóg beter over te brengen?

T – Toon/Tempo

Wat hoor je in de stem? Is die warm, rustig, monotoon, gejaagd of scherp? Toon en tempo geven emotionele lading aan woorden.

O – Oogcontact

Hoe vaak wordt er oogcontact gemaakt, en hoe lang? Te weinig oogcontact kan afstand scheppen, te veel kan als dominant of ongemakkelijk worden ervaren.

Door tijdens gesprekken bewust te letten op deze vijf elementen leer je beter aanvoelen wat er onder de oppervlakte speelt.

Opdracht

Bekijk in alle rust de video.

Oefening: HALTO in actie

Observeer tijdens een teamoverleg één collega en noteer wat je opvalt binnen de vijf HALTO-elementen. Bespreek na afloop wat je zag en wat de ander zelf voelde op dat moment. Doe dit vervolgens ook andersom: laat een collega jou observeren.

Reflectievragen

- Wat zegt jouw lichaam als je stil bent?
- Hoe reageert jouw team op jouw non-verbale signalen?
- Welk element van HALTO kun jij bewuster inzetten?

“Denk als een wijs persoon, maar communiceer in de taal van gewone mensen.”

