

## Verlag 2K Management Netwerk: Versterk je persoonlijke leiderschap

President Obama inspireerde ons voor het thema van de drukbezochte bijeenkomst van het 2K Management Netwerk op 24 maart jl.: "Versterk je persoonlijk leiderschap". President Obama laat duidelijk zien dat veranderingen alleen samen kunnen worden gerealiseerd. Aan de leider de taak om zijn mensen mee te krijgen. Als leider maak je het verschil! Lichaamstaal maakt onderdeel uit van dit verschil maken, aangezien het niet onbekend is dat 55% van de communicatie non-verbaal is. Frank van Marwijk, schrijver van het managementboek 'Manipuleren kun je leren' gaf ons een interactieve workshop over lichaamstaal. We delen graag de zeven belangrijkste lessen uit zijn workshop.

De bijeenkomst startte met de certificaatuitreiking van TopManager, het ontwikkelprogramma voor ondernemende managers. Vier nieuwe TopManagers werden beloond voor de persoonlijke ontwikkeling en de bedrijfsprestaties die zij het afgelopen jaar gerealiseerd hebben.

De deelnemers van het 2K Management Netwerk zullen de afgelopen week goed gelet hebben op de lichaamstaal van collega's. We delen graag de zeven belangrijkste lessen uit de workshop van Frank van Marwijk:



### 1. Iedereen gebruikt lichaamstaal

Iedereen maakt altijd gebruik van lichaamstaal. Het is onmogelijk om dit 'uit te schakelen'. Frank heeft dit gedemonstreerd door middel van een oefening waarbij de deelnemers elkaar met zo veel mogelijk en met zo weinig mogelijk lichaamstaal moesten begroeten. Frank wist er scherp uit te halen dat er bij beide keren toch nog lichaamstaal gebruikt werd. Overigens hoeft de lichaamstaal die waargenomen wordt, niet altijd authentiek te zijn. Wij mensen kunnen de boel ook heel goed voor de gek houden en lichaamstaal spelen.

### 2. Echte lichaamstaal kun je in de eerste reactie niet verbergen

Ondanks dat een hoop lichaamstaal gespeeld kan worden, is de werkelijke lichaamstaal altijd te zien in een fractie van een seconde in de eerste reactie. Drie deelnemers uit de zaal hebben dit aan den lijve ondervonden. Zij moesten namelijk plaatsnemen op een stoel met een ballon. Verwachting was dat de ballon zou knappen, maar deze bleef heel. Ondanks de meegekregen emotie van Frank, lieten allen het eerste moment zien wat ze echt dachten, daarna speelden zij de meegekregen emotie. Dit is goed te gebruiken bij bijvoorbeeld onderhandelingen met een klant. Bij de prijsindicatie kun je goed opletten wat zijn reactie is, zodat je hier op in kunt spelen.

### 3. Lichaamstaal moet in zijn context gezien worden

Lichaamstaal staat niet op zichzelf, de omgeving is hierbij altijd bepalend. Als voorbeeld gaf Frank hierbij een schooljongen. Als hij met een slecht rapport thuiskomt, zal hij teleurstelling uitten. Een zelfde gelaatsuitdrukking kan hij vertonen bij het graf van zijn opa, maar dan zal het geen teleurstelling zijn maar verdriet.

#### **4. Emoties spelen een grote rol bij lichaamstaal**

Niemand zal ontkennen dat emoties een grote rol spelen bij lichaamstaal. Maar deze emoties hoeven niet altijd authentiek te zijn om een goede lichaamstaal te uitten. De deelnemers hebben hiermee een oefening gedaan. Allen kregen een kaartje met hierop een emotie, zoals gedreven, weemoedig, gestresst, euforisch. Hiermee moesten zij mede-deelnemers begroetten, allemaal met dezelfde tekst maar wel in de emotie die zij op het kaartje hadden staan. Achteraf konden de deelnemers concluderen dat de gespeelde emotie duidelijk gevolgen had voor de lichaamstaal en het eigen gevoel. Mensen met een kaartje als weemoedig of vermoeid voelden zich minder prettig en dit uitte zich in hun lichaamstaal. Andersom was dit ook het geval. Mensen met een kaartje als enthousiast of energiek voelden zich ook gelijk beter door de gespeelde lichaamstaal. Het kan in het werk dus zeker geen kwaad om eens te spelen dat je heel zelfverzekerd bent. Voor je het weet is het ook echt zo!

#### **5. Jezelf laten zien**

Naast lichaamstaal van anderen, hebben de deelnemers ook naar zichzelf gekeken, door middel van het Johari venster. Dit venster geeft inzicht in de eigenschappen die je bij jezelf ziet, en die je omgeving bij jou ziet. Om optimaal te kunnen samenwerken, is het goed om zo veel mogelijk van jezelf te laten zien. Hierdoor zie je niet alleen zelf je goede eigenschappen, maar ook je omgeving. Laat dus niet alleen het topje van de spreekwoordelijke ijsberg zien, maar ook een stuk van wat zich bij jou onder water bevindt.

#### **6. Onderliggende drijfveren**

Bij het beïnvloeden van andere mensen, is het belangrijk om te weten wat hun daadwerkelijke drijfveren zijn. Door middel van een vergaderoefening heeft de spreker dit duidelijk gemaakt. In groepjes van 8 werd er een vergadering gehouden om een besluit te nemen, waarbij iedereen een voorbeschreven rol kreeg. Uiteindelijk bleek dat sommige deelnemers aan de vergadering, geen goede gronden hadden voor hun gedrag. De marketingmanager vond namelijk de persoon niet zo aardig die het voorstel had gedaan, terwijl iemand anders het voorstel snel aannam om er maar vanaf te zijn. Daarom is het belangrijk om altijd goed door te vragen en tot de kern te komen waarom mensen zich zo uitten. Dit is niet altijd gemakkelijk, maar zal je persoonlijk leiderschap zeker versterken!

#### **7. Luisteren**

Bijna iedereen zegt wel dat hij of zij kan luisteren, maar is dat ook echt zo? Wel kan iemand heel goed het gevoel geven dat er echt geluisterd wordt, door middel van het bekende hmm-en. Proefondervindelijk hebben de deelnemers ontdekt dat iemand zonder te hmm-en, ook heel goed kan luisteren... maar wil je iemand het gevoel geven dat je echt luistert, dan kun je dat het beste maar af en toe laten blijken want ook ondervonden de deelnemers dat dit veel fijner praten is tegen iemand.

Na de workshop over lichaamstaal was het tijd om te gaan netwerken. De avond werd informeel voortgezet in de foyer, waar de deelnemers onder het genot van een hapje en een drankje nog na konden praten over de avond. Bij het afscheid ontving een ieder nog het boek van Frank 'Manipuleren kun je leren'. Alles bij elkaar mogen we concluderen dat we weer terug kunnen kijken op een inspirerende avond.

De volgende bijeenkomst van het 2K Management Netwerk vindt plaats op dinsdag **6 oktober 2009**.