

Lichaamstaal Coach & Trainer

Certificatie Opleiding

door Patryk & Kasia Wezowski



Centrum voor
Lichaamstaal

www.lichaamstaaltraining.be

COACH DEEL: Planning Lichaamstaal Coach Workshop

Dag 1

9:00-9:30 Verwelcoming, ervaringsniveau, doelen en verwachtingen van deelnemers

9:30-10:00 Structuur van een Lichaamstaal Coaching sessie

10:00-11:00 Oefeningen op achterhalen van Probleem en Doel

11:00-11:15 Pauze

11:15-12:00 Puzzelstukken en wat zeggen tijdens de coaching sessie + oefeningen

12:00-12:30 Coaching op basis van films en integratie van BLINK Techniek

12:30-13:15 Middagpauze

13:15-14:00 Oefeningen op gedachten en overtuigingen

14:00-15:00 Emoties transformeren tijdens een Lichaamstaal Coaching sessie

15:00-15:15 Pauze

15:15-16:30 Actie stimuleren tijdens een Lichaamstaal Coaching sessie

16:30-17:00 Vragen en antwoorden

Dag 2

9:00-10:15 Vervolg theorie over wat zeggen in een Lichaamstaal Coaching sessie

10:15-10:45 Oefeningen op theorie + video opnames

10:45-11:00 Pauze

11:00-12:00 Oefeningen op transformatie technieken

12:00-12:30 Bespreken en feedback video opnames

12:30-13:15 Middagpauze

13:15-14:30 Moeilijke gevallen en voorbeeld cases

14:30-14:45 Pauze

14:45-15:15 In praktijk brengen van alle Coaching technieken

15:15-16:30 Coaching sessies op geven van Lichaamstaal Training

16:30-17:00 Vragen en antwoorden rond voorbereiding presentatie/training

Deze planning is onderhevig aan veranderingen naargelang de verwachtingen en de groepsdynamiek.

Deel A:

Voor wie is Lichaamstaal Coaching nuttig?

Top 5 meest gevraagde coaching sessies bij het Centrum voor Lichaamstaal:

- Field coaching voor **Sales**: samen met een verkoper op stap gaan en feedback op lichaamstaal geven
- Presentatie coaching voor **politiekers** en **CEO's**: voor meer charisma tijdens presentaties
- Communicatie skills verbeteren van **advokaten**: meer luisteren en effectiever pleiten
- **HR** coaching: recruteerders helpen om leugens van kandidaten te ontmaskeren
- Media coaching voor **Trainers** en **Coachen**: helpen om zichzelf beter te presenteren voor de camera

Voor wie nog in jouw omgeving kan Lichaamstaal coaching nuttig zijn?

Wat zeg ik in een Lichaamstaal Coaching gesprek?

Structuur van een Lichaamstaal Coaching gesprek:

1. Probleem
2. Doel
3. Transformatie
4. Actie

Coaching van anderen begint met coaching van jezelf. Welke transformaties heb jij meegemaakt?

Welke voorbeelden in coaching heb je ervaren? Wat heb je daaruit geleerd?

Wat zijn redenen waarvoor iemand voor een Lichaamstaal coachingssessie kan komen?

1. Probleem

Vraag naar en omschrijf duidelijk het probleem, thema of uitdaging dat je coachee heeft. Als de coachee naar jouw komt, dan heeft hij/zij wellicht een hulpvraag. Achterhaal precies wat de coachee tegenhoudt om te bereiken wat hij/zij wil. Zorg dat het probleem persoonlijk geformuleerd is en dat de coachee zelf verantwoordelijkheid neemt voor het probleem.

Vragen die je kan stellen zijn:

- Wat is het onderwerp voor onze coachingsessie vandaag?
 - Wat gaan we vandaag doen?
 - Wat zou je met ons gesprek willen oplossen?
 - Waarover gaan we het vandaag hebben?
 - Waar zit je mee vast?
 - In 2^{de} stadium: **Hoe voel je je daarbij?**
- ➔ Zodra je de 1^e emotie hoort, kan je de schaal vragen en naar de videosimulatie/doel gaan.

Bepaal op een schaal van 0 tot 10 hoe sterk de coachee dit als een probleem ervaart.

Hoe is jouw attitude en lichaamstaal?

Zorg dat jouw attitude en lichaamstaal de coachingsessie ondersteunt...

Wat zijn de belangrijke elementen waar je aandacht aan kan schenken?

(vb: oprecht nieuwsgierig zijn, open houding, oogcontact, spiegelen, exacte woorden herhalen,...)

Videosimulatie:

Vraag aan je coachee om voor de camera te gaan staan en zo goed mogelijk een simulatie van de probleemsituatie na te spelen. Help je coachee om zich in te leven en de emoties die daarbij gepaard gaan zo sterk mogelijk te stimuleren.

Checklist voor probleem:

- ☐ Is het duidelijk omlind? Is het voldoende concreet en precies?
- ☐ Is het persoonlijk geformuleerd? Neemt de persoon zelf de verantwoordelijkheid?
- ☐ Wat is de eerste emotie die je coachee heeft vermeld?
- ☐ Hoe is jouw eigen attitude en lichaamstaal tijdens het bepalen van het doel?
- ☐ Heb je de exacte woorden van de coachee herhaald/gebruikt?
- ☐ Heb je het probleem en de schaal opgeschreven?
- ☐ Heb je een video opname van een simulatie van de probleemsituatie?

2. Doel

Zorg dat het doel van je coachee **positief geformuleerd** is en dus geen 'niet/geen' bevat.

Vragen die je kan stellen zijn:

- Wat is jouw doel voor dit coaching gesprek?
- Wat wil je bereiken?
- Wat zou je echt graag willen?
- Wat zou je anders willen?
- Hoe zou je je in de plaats van (probleem) willen voelen?
- Wat is het precies dat je echt wil?
- Stel dat je geen beperkingen had, hoe zou je leven/situatie er dan uitzien?
- Wat zou je gedaan hebben als je (niet) ... was?
- Wat zou je blij maken?
- Als jij kon beslissen, hoe zou het dan zijn?
- Waarmee zou je volledig tevreden zijn? Niet een beetje, maar echt helemaal?
- Wat zou je belangrijk vinden?
- In 2^{de} stadium: **Hoe ga je je voelen als ...je doel... bereikt is?**

Zorg je dat je **precies** hebt **omlijnd wanneer** het doel door de coachee als "**bereikt**" zal worden ervaren:

Vraag aan je coachee:

- Hoe ga je precies weten dat je je doel hebt bereikt?
- Wat ga je zien als je dat hebt bereikt? Wat gaat er exact gebeuren? Hoe anders zal dit zijn?
- Hoe gaat de situatie er uit zien als je probleem er niet meer is?
- Hoe ga je zeker zijn dat je ... bent?
- Wat gaat bewijzen dat je ... hebt bereikt?
- Kan je een voorbeeld geven hoe het duidelijk gaat zijn dat je ... bent?

Checklist voor doel:

- ☐ Is het positief geformuleerd?
- ☐ Is het persoonlijk geformuleerd? Neemt de persoon zelf de verantwoordelijkheid?
- ☐ Is het duidelijk voor jou en de coachee wanneer het doel bereikt is? Hoe ga je dit bewezen zien? Is het voldoende concreet en precies?
- ☐ Hoe is jouw eigen attitude en lichaamstaal tijdens het bepalen van het doel?
- ☐ Heb je de exacte woorden van de coachee herhaald/gebruikt?
- ☐ Heb je het doel opgeschreven?

GOME Techniek om sneller doelen te achterhalen:

(= Goal Oriented Micro Expressions Technique)

De GOME techniek is de toepassing van de BLINK gesprekstechniek op het doel in een Lichaamstaal coaching sessie.

Wanneer is de GOME techniek nuttig?

Gebruik GOME wanneer je klant moeilijkheden heeft om een doel te vinden of een doel precies te bepalen.

De GOME techniek in een notedop:

1. Leef je in alsof je de klant bent. Wat zou je willen bereiken? Wat zouden jouw doelen kunnen zijn?
2. Bedenk ten minste 5 scenario's van wat je zou willen bereiken.
3. Formuleer assumpties omtrent de doelen. Begin met de meest algemene en maak ze specifiek naarmate je bevestiging krijgt in de lichaamstaal.
4. Pas je gedrag, woordkeuze, stemtimbre en persoonlijke energie aan dat van je klant.

3. Transformatie

Het doel van dit hoofdonderdeel van het coachinggesprek heeft als doel om de blokkerende overtuigingen en/of emoties van de coachee te transformeren.

Lichaamstaal Coaching = transformeren van emoties binnenin om aan de buitenkant een duidelijke verandering van lichaamstaal te zien dat meer in lijn ligt met de doelen van je coachee

Jouw focus = focus op de percepties die je coachee nog niet ontdekte of bewust van was

Hoe? Door een catalyst te zijn in de verandering van de blokkades van je coachee

De competenties nodig voor transformerend coachen:

- Luisteren zodat je klant nieuwe wegen wil ontdekken
- Authentieke betrokkenheid zodat je klant je engagement voelt
- Passie voor het ontdekken van de oplossingen door je klant
- Bewust van jouw eigen Lichaamstaal
- Gepast de Lichaamstaal van je coachee kunnen benoemen

Puzzelstukken voor Lichaamstaal Coaching:

1. Open vragen

Stel open vragen:

Wie...

Wat...

Wanneer...

Waar...

Hoe...

Waarom? → Wat maakt dat...?

2. Dubbele boodschappen

Wat als je zelf een dubbel gevoel hebt?

Benoem de tegenstelling en verbind ze met een "en". Toon oprechte nieuwsgierigheid.

Voorbeelden:

- Ik ken een heel goede manier om dit te realiseren EN ik ben tegelijkertijd nieuwsgierig naar welke ideeën jij hiervoor hebt.
- Ik denk er anders over dan jij EN daarom wil ik graag begrijpen hoe jij het ziet.
- Ik heb het gevoel dat deze reactie je in moeilijkheden zal brengen EN ik ben benieuwd hoe het komt dat je dit toch wil doen.
- Het is moeilijk voor me om daarin te komen EN daarom wil ik graag weten hoe jij het ziet.

'Hoe hulpvol is jouw Lichaamstaal voor de coachee?'

3. Kritiek en/of feedback geven:

Constructie: "Ik ervaar (emotie) EN (feedback)"

Voorbeelden:

- Ik heb schrik voor je reactie als ik je dit vertel EN net daarom is het misschien goed dat je weet dat...
- Ik voel me zenuwachtig worden als ik dit hoor EN toch ben ik benieuwd naar jouw standpunt hoe je...
- Ik wil het vertrouwen dat je me geeft niet beschadigen EN tegelijkertijd heb ik het er moeilijk mee dat...
- Ik wil je niet teleurstellen EN ik kan er niet omheen dat...
- Ik vermoed dat je het moeilijk zal vinden om dit te horen EN toch kan ik je maar beter zeggen hoe ik het zie...
- Ik vind het belangrijk om je te helpen EN ik zie dat (houding/interpretatie) jou niet helpt om je doel te bereiken.
- Ik merk dat je intentie goed is EN ik merk ook dat dit op deze manier niet werkt.

Elementen voor de beste manier voor **uitdrukken van waardering en complimenten**:

- Wees gul en doe dit vaak
- Benoem onmiddellijk wat je opvalt, je eerste ingeving, spontaan
- Wees concreet, to the point en precies

'Lichaamstaal liegt nooit'

4. Inspirerende vragen stellen

a) Herkaderen referentiekader:

- Wat denk je dat er verkeerd liep?
- Hoe kwam het dat ze daar zo op reageerden?
- Wat merkte je op dat...?
- Hoe reageerde je daarop?

b) Herformuleren:

- Je bedoelt dat je er moeite mee hebt als...?
- Wat je echt geslaagd vond was...?
- Waar je aan twijfelt is...?
- Klopt het als ik zeg dat...?
- Wat ik begrepen heb is dat...?
- Samengevat betekent dit dus dat...?

c) Vragen over emoties en/of relatie:

- Wat maakte dat je zo een weerstand voelde?
- Waarin lopen jullie vast?
- Wat vind je boeiend daarin?
- Hoe hebben jullie dat de laatste keer aangepakt?
- Wat trekt je daarin aan?
- Hoe heb je dat ervaren?
- Hoe voel je je daarbij?
- Wat was het moeilijkste voor jou daarin?

d) Vragen achter iets dat je opvalt in de Lichaamstaal van je coachee:

- Het valt me op dat je (interpretatie). Vertel daar eens meer over.
- Ik merk aan je dat je (interpretatie). Wat maakt dat je zo reageert?
- Op dit ogenblik is het (interpretatie), maar hoe zou het zijn als je wist dat het in orde zou komen?
- Je (houding) laat duidelijk zien dat je (interpretatie). Hoe denk je dat dit komt?

e) Vragen achter de emoties van anderen:

- Hoe reageerden de anderen daarop?
- Hoe voelde hij zich met deze tegenslag?
- Ik merk dat jij echt enthousiast bent daarvoor, en wat merkte je op aan de anderen?
- Hoe ervaarden de andere personen van jouw team dit?

5. Transformatie stimuleren

a) Vragen om een transformatie of andere overtuiging te stimuleren:

- Hoe kunnen we hen van standpunt doen veranderen?
- Hoe kunnen we dit anders aanpakken en bewijzen dat het anders kan?
- Hoe kan je hen een voorbeeld geven hoe ze het wel zouden moeten doen?

b) Hoe een transformatie catalyseren?

Wat de coachee paralyseert is vaak niet de angst, maar de angst voor de angst. Een goed werkende sleutel is om de coachee te helpen zijn emoties te beleven, te versterken, er van bewust van te worden en op die manier ze te kunnen loslaten.

Een andere belangrijke sleutel is dat je coachee goed blijft doorademen tijdens deze beleving.

Vragen om de angst te beleven:

- Vertel eens waar je je zorgen over maakt.
- Wat is het ergste dat zou kunnen gebeuren?
- Welke beelden en situaties zie je als je dit ziet gebeuren...?
- Welke gedachten komen bij jou op als je denkt aan...?
- Waar voel je iets in je lichaam als je in deze situatie bent?

6. Lichaamstaal benoemen

Benoem de Lichaamstaal van je coachee en kijk naar de non-verbale reactie op je statement tijdens de eerste 4 seconden daarna:

- Telkens als we het over dit thema hebben, dan ga je (houding).
- Als je over hem praat, dan merk ik duidelijk aan je dat je (houding).
- Dit raakt je echt, omdat je (houding).
- Het valt me op dat je (interpretatie), omdat je (houding).
- ...Gebruik ook de zinnen uit de Master cursus hoe je interpretaties vertelt...

'Kijk naar de reactie in Lichaamstaal op je vraag! Benoem wat je ziet...'

7. Wat als je vastloopt?

a) Wegen om uit negatieve overtuigingen of meningen te geraken:

- Het klopt dat ze dat over jou gezegd hebben, maar hoeveel andere personen zouden daar ook zo op reageren als jij?
- Ik ben er zeker van dat we hieruit kunnen geraken, het enige dat we nog niet weten is hoe we dit best aanpakken. Zullen we even brainstormen wat de mogelijkheden zijn?
- Als je je even inbeeld hoe (bekende idool) dit zou doen, hoe zou hij/zij in zulke situatie reageren?
- Stel dat we de rollen omdraaien, wat zou jij me aanraden als ik met zulk een probleem zat?
- Ik zou dit ook heel lastig vinden. Laten we het volgende doen om hieruit te geraken...

b) Als je de draad kwijt bent of niet weet wat de volgende stap kan zijn:

- Heb je het gevoel dat we de goede kant opgaan?
- Ik ben even de draad kwijt, wat kunnen we volgens jou nu best doen?
- Wat ervaar je nu nog dat je niet zou willen ervaren?
- Wat is belangrijkste voor jou om nu mee verder te gaan?

8. Provoceren

Let op: doe dit enkel als je je comfortabel hierbij voelt en duidelijk weet waar je naartoe wil.

Belangrijke elementen bij provocerend coachen:

- Leef je volledig in in het probleem van de coachee.
- Overdrijf met je uitspraak, druk het met empathie erger uit dan het al is.
- Doe dit met tactvolle en zelfzekere humor.
- Maak het zo erg dat geen enkele uitweg mogelijk is.

Zinnen die je kan zeggen zijn:

- Ik denk dat ik je hiermee niet kan helpen. Je hebt daarvoor een betere coach nodig dan ik...
- In dat geval kunnen we er echt niets aan doen, dus je zal het maar beter gewoon accepteren, niet?
- Als je nu eens durfde zeggen wat je er echt van denkt, dan had je dit nog misschien kunnen oplossen...
- Ik heb al heel wat personen met hopeloze problemen kunnen helpen, maar ik denk dat jouw probleem onoplosbaar is.

9. Inspireren voor actie

Vragen in richting van het **doel**:

- Wat had je liever gehad?
- Wat zou je in de plaats daarvan willen ervaren?
- Hoe verwacht je dat hij daarop zou reageren?
- Als je het zelf in de hand had, hoe zou het dan er uit zien?

Inspireren voor **actie** via kwaliteiten van je coachee:

- Hoe zou je onder ideale omstandigheden willen reageren?
- Als je deze beperking niet had, welke kwaliteiten zouden je helpen om je doel te bereiken?
- Hoe zou je collega/baas/idool dit aanpakken?
- Wat zou jij doen als je de leidinggevende was en over alles zelf kon beslissen?
- Wat zou er gebeuren als je voldoende geld had?
- Wat zou een heel creatieve manier zijn om dit op te lossen?
- Laten we 5 verschillende manieren zoeken om dit aan te pakken.
- Stel dat je je doel hebt bereikt en alles precies is zoals je wilde. Vertel me 3 wegen die je daartoe zouden kunnen hebben gebracht.
- Wat is het meest gekke idee dat je als oplossing zou kunnen bedenken? Wat zou nog gekker zijn?
- Als je je niets zou aantrekken van wat anderen hiervan denken, wat zou je dan doen?

4. Actie

Wat zijn de acties die je coachee tijdens de 2 komende weken zal ondernemen?

Schrijf deze acties zelf ook op en volg de coachee of hij/zij ze uitvoert.

CONFIDENTIAL

Deel B:

Structuur van een Lichaamstaal Coaching sessie in detail:

Wat is coaching?

Coaching is een krachtig hulpmiddel dat je kan helpen om veranderingen in jouw prive-leven (life-coaching) of zakelijke leven en carrière (executive-coaching) te maken.

Coaching is unlocking a person's potential to maximize their own performance. It is helping them learn rather than teaching them (Whitmore, J., 2004)

➔ Wat is jouw definitie?

.....

Wat is Lichaamstaal Coaching?

Hoe verschilt Lichaamstaal Coaching van “andere of traditionele coaching”?

.....

Uitgebreide structuur van een **Lichaamstaal Coaching sessie:**

Probleem

1. Maak het probleem / onderwerp voor de sessie specifiek (+ opnemen op video)
2. Bepaal hoe sterk jouw klant het probleem op een schaal van 0 tot 10 ervaart.

Doel

3. Definieer het doel : de vaststelling van het doel voor elke specifieke coaching sessie is van essentieel belang. De tijd die je besteedt om dit doel te verduidelijken in deze stap van de sessie vergroot de mogelijkheid van een positieve uitkomst enorm. Het resultaat van regelmatig slagen zal het vertrouwen vergroten, motivatie verbeteren, meer zelfvertrouwen geven en het menselijk potentieel vrijlaten. Op deze manier wordt succes een gewoonte.
4. Definieer nauwkeurig: Hoe herken je dat je je doel heb bereikt?

Transformatie

5. Werk aan het probleem: pas de tools en technieken uit deze workshop toe.
 - a) Werk aan de voorbeeldsituatie die moeilijk is/was voor jouw klant (noteer hun vicieuze cirkel)
 - b) Controleer de lichaamstaal van jouw klant wanneer zij het over de situatie hebben. Wat is het verschil als zij het over hun doel hebben?
 - c) Controleer de lichaamstaal van de klant in de huidige situatie - doe een rollenspel (+ eventueel video opnemen)
 - d) Wat zijn hun beperkende overtuigingen? Werk eraan om deze te veranderen.
 - e) Wat zijn hun emoties? Werk aan het ontspannen van jouw klant.
 - f) Wat waren hun typische acties in deze situatie? Wat kunnen zij veranderen?
6. Werk aan de verandering: Wat zou je kunnen doen om een stap vooruit te zetten? Kijk naar de situatie vanuit een nieuw perspectief.
 - a) Wat zijn de nieuwe getransformeerde overtuigingen en emoties van jouw klant? Schrijf hun nieuwe vicieuze cirkel.
 - b) Doe een rollenspel vanuit het nieuwe perspectief (+ eventueel video opnemen)

Actie

7. Wat is jouw actieplan?
8. Welke stappen precies ga je nemen in de komende twee weken?

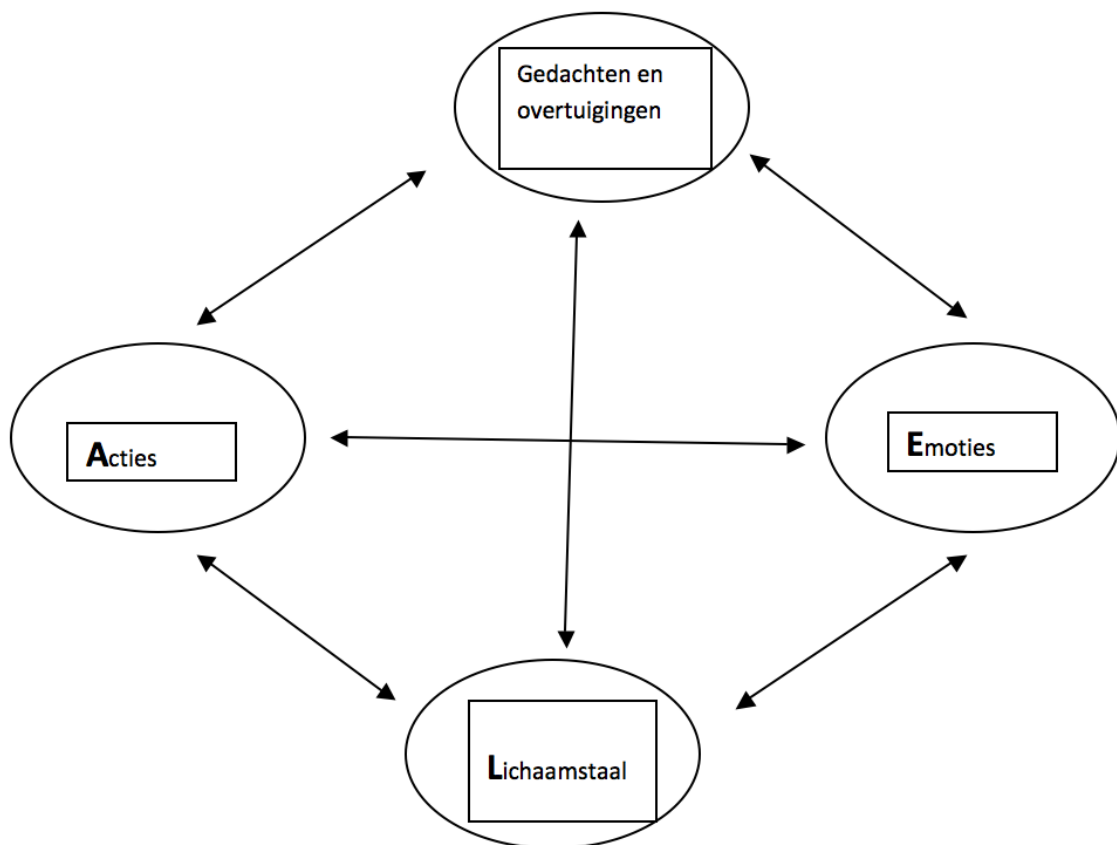
Deel C:

Technieken voor een Lichaamstaal Coaching sessie

LEGA Model – gebaseerd op het cognitief-gedragsmatige model:

Evenementen - dit is wat er gebeurt in het dagelijks leven

↔ Perceptie - dit is hoe we reageren in bepaalde omstandigheden



Technieken voor transformaties met het LEGA model:

A) Lichaamstaal

Hoe kan je de emoties, verborgen in de lichaamstaal, van jouw klant interpreteren?

Hoe gebruik je de BLINK techniek tijdens het coachen?

Welke lichaamstaal tips kan je geven aan je klant?

B) Gedachten en overtuigingen:

Strategieën om beperkende overtuigingen te veranderen rondom het probleem/doel:

1. Noteer waarom deze overtuiging / gedachte jou niet helpt:
2. Noteer waarom deze overtuiging / gedachte niet waar is:
3. Zet de overtuiging / gedachte op een schaal van 0 tot 100. Bijvoorbeeld: "Ik ben een slecht persoon ". De 0 is een zeer goed persoon zoals moeder Teresa. De 100 is een zeer slecht persoon zoals Hitler. En waar ben je nu op de schaal tussen hen?
4. Wat als je echt gelooft in deze gedachte en je maakt het extreem. Hoe zal je leven er dan uitzien?
5. Wat is je grootste angst die verborgen is onder deze overtuiging / gedachte? Schrijf het actieplan (het slechtste mogelijke scenario):
6. Waarom heb je deze gedachte / overtuiging nog steeds nodig? Welke verborgen voordelen krijg je op deze manier?
7. Wat zou je doen als je deze overtuiging niet zou hebben?

C) Emoties

Hoe verander je een attitude? Hoe transformeer je emoties rond een probleem/doel?

1. Noteer minstens 5 activiteiten die je graag doet:
2. Kies er 1 van. Stel je voor dat je dit doet en je voelt je blij en gelukkig. Wat ervaar je? Schrijf je emoties, gedachten en lichamelijke gewaarwordingen op.
3. Zoek minstens 2 obstakels die kunnen worden weergegeven tijdens deze activiteit. Hoe ga je om met deze obstakels? Schrijf ze op.
4. Noem de strategieën die je gebruikt om deze knelpunten weg te werken:
(Welke vaardigheden gebruik je hiervoor?)
5. Vertel nu over een activiteit die moeilijk voor je is (een probleem).
Wat ervaar je als je erover denkt ? (ervaar het zoveel als mogelijk) – emoties, gedachten en lichamelijke gewaarwordingen
6. Hoe kun je gebruik maken van de vaardigheden / strategieën van punt 4 om jouw problemen op te lossen vanaf punt 5?

Ontspanningstechnieken om emoties te transformeren:

- 1) als je 10 seconden hebt

Ademhalingsoefening

Deze oefening zal je helpen om uit de vicieuze cirkel van stress te komen:

Elke keer als je voelt dat er iets is dat je verontrust of strest, blaas dan snel alle lucht uit je longen weg. Dit uitademen moet sterk en luid plaatsvinden om ervoor te zorgen dat alle lucht tot in het onderste van je longen weg is. Begin het woord "vrede" te herhalen en adem langzaam in. Adem dan uit met een diepe zucht terwijl je "aaah" zegt aan het einde. Ontspan je schouders. Herhaal dit proces een paar keer. Je zult je snel ontspannen voelen en je lichaam zal meer in balans komen.

- 2) als je 20 seconden hebt

Handoefening

Wrijf je handen over elkaar om warmte en energie te ervaren. Doe je handen voor je gesloten ogen en plaats je ellebogen op de tafel. Ontspan je schouders en zit stil en adem langzaam en rustig. Je zult de energie van je handen door je ogen naar je hersens voelen gaan. Geniet van de warmte en geniet er gewoon van. Je zult ontspanning in je ogen en nek voelen.

- 3) als je één minuut hebt

Alternatieve ademhaling door de neus

Ga rustig zitten. Plaats drie middelste vingers op je voorhoofd. Plaats dan je duim en pink op je neusgaten. Sluit je ogen en adem diep in. Sluit je rechter neusgat af met je duim en adem uit door je linker neusgat. Adem daarna diep in door je linker neusgat. Sluit nu je linker neusgat af met je pink en haal je duim weg en adem uit door je rechter neusgat. Herhaal dit proces een aantal maal totdat je rust, kalmte en controle voelt. Het is een goed idee deze oefening een paar keer per dag te herhalen op stressvolle momenten.

- 4) als je 2 minuten hebt

Buikademhaling

Ga comfortabel zitten en ontspan je schouders. Als het mogelijk is ga dan op je rug liggen met opgetrokken knieën. Haal adem vanuit je buik en concentreer je op je middenrif. Haal diep adem in en uit. Haal nu heel diep in en kijk hoe je buik groter wordt. Adem nu langzaam uit. Wacht even en herhaal dit proces 4 keer. Haal adem vanuit je middenrif en niet je borst. Als je je borst ziet bewegen leg dan je hand op je buik en kijk naar de beweging vanuit hier en niet vanuit je borst.

D) Actie

Schrijf een plan van aanpak met jouw klant

Wat ga je in de komende 2 weken doen?

....

....

....

Welke obstakels kun je verwachten?

....

....

...

Wat kun je doen om deze obstakels te overwinnen?

....

....

....

Stel je voor dat het je lukt om deze maatregelen te nemen. Wat zal jouw volgende stap zijn? En de volgende ...(schrijf je volledig actieplan)

...

Stel je voor dat je je doel bereikt. Wat zal jouw volgende stap zijn?

....

Actie bewustwordings-schema

Nu (je sterke punten)	Nu (je blokkerende factoren)
Toekomst (je doelen)	Toekomst (toekomstige obstakels)

Moeilijke gevallen in coaching...

Waar heb je schrik voor?

CONFIDENTIAL

Voorbeeld cases:

CONFIDENTIAL

Mijn actieplan voor Lichaamstaal Coaching:

Wat ga je de komende 3 maanden doen om minstens 5 Lichaamstaal Coaching sessies te doen?

Checklist voor actieplan:

- ☐ Hoeveel personen ga je benaderen? Via welke weg?
- ☐ Wat ga je hen precies vertellen/schrijven?
- ☐ Hoe ga je personen overtuigd krijgen dat ze net bij jou moeten zijn?
- ☐ Hoe lang gaat je coaching sessie duren en hoeveel gaat het kosten?
- ☐ Hoe ga je de video opnames doen?
- ☐ Hoe ga je voldoende geoefenend hebben zodat de techniek van de video opnames vlotjes gaat?
- ☐ Hoeveel coaching sessies wil je het volgend jaar doen?
- ☐ Hoe ga je aan betalende klanten geraken? Hoe ga je het aan een groter publiek aankondigen? Tot welke personen heb je makkelijk toegang en welke voordelen kunnen ze aan Lichaamstaal coaching hebben?
- ☐ Op een schaal van 0 tot 10... Hoe graag wil je dit?

Lichaamstaal Trainer Deel

Certificatie Opleiding

door Patryk & Kasia Wezowski



Centrum voor
Lichaamstaal

www.lichaamstaaltraining.be

1. Oefening voor empathie

- Voorbeeld: Welke omstandigheden moeten zich manifesteren om de creatie van een papieren blad te realiseren?
- Gesprek: Welke omstandigheden moeten zich manifesteren om een bepaalde situatie bij jouw klant te manifesteren?
- Oefening in paren: 'Waarom ben je hier?' → I.p.v. deze vraag techstreeks aan je partner te vragen, gebruik de BLINK Techniek om erachter te komen
- Kies een persoon waarmee je niet zo goed mee overeen komt en schrijf 10 mogelijke redenen op waarom hij/zij zich zo gedraagt
- Oefening in groep: De trainer gaat vooraan staan en beeld zich in dat hij/zij een groep van managers/HR/coachen aanspreekt. Gebruik makend van de BLINK Techniek zoek je uit waarom iedereen hier is vandaag.

2. Lichaamstaal Presentaties geven

Elke trainer maakt een 5 minuten presentatie over een bepaald thema rond Lichaamstaal

- 2 etapes van de oefening:

- a) Etape 1: Presentatie in kleine groep en je ontvangt feedback van de groep
- b) Etape 2: Presentatie aan heel het forum en feedback van iedereen

- De presentatie bevat volgende elementen:

- a) Begin: creeër rapport met de groep en rond het thema dat je gaat bespreken (tip: gebruik de BLINK Techniek)
- b) Aandacht: trek de aandacht door iets fascinerend te vertellen over een situatie/verhaal
- c) Uitleg/advies: geef uitleg met theorie waarom wat je vertelt zo is
- d) Voorbeeld: geef een voorbeeld dat de theorie illustreert/bewijst
- e) Samenvatting: vind de beste uitspraak om samen te vatten en te onthouden wat je hebt verteld

3. Een Trainingsprogramma opstellen

Hoe kan je een goed programma voor de training opstellen?

- 2 Etappes (eerst in paren, vervolgens presentatie aan het forum)

Elementen om je training op te bouwen:

- Wat zijn de voordelen? Wat heb je er aan? Theorie, oefeningen, grappige verhalen → gebruik ze!
- Controleer de verwachtingen van het publiek: welk beroep hebben ze? Wat is de gelegenheid? Hoe lang? hoeveel deelnemers?
- Bouw de theorie en oefeningen op afhankelijk van de groepsverwachtingen
- Schrijf 10 onderwerpen op waar je de meeste passie voor voelt met betrekking tot de verwachte inhoud van de workshop/presentatie
- Kies 3 onderwerpen uit de lijst die je maakte en voeg het in de training. Dit zal maken dat je ogen gaan schitteren en je stem enthousiast zal zijn en het publiek je energie in de presentatie zal voelen.

Inhoud van jouw plan:

- Titel van je training
- Voor wie?
- 3 Voordelen voor je doelgroep?
- Wanneer? Datum!
- Hoe lang?
- Inhoud van je training
- Stijl (theorie, oefeningen,...)
- Welk materiaal heb je nodig? (beamer, laptop, foto's, video's,...)
- Wat heb je nog nodig voor je training? (manual, cursusedeën,...)
- Wat zijn de geraamde kosten?
- Hoe ga je je publiek precies vinden? (rekening houdend met succesrate van 0,1-1% op mailing)
- Hoeveel personen verwacht je?

4. Omgaan met moeilijkheden

- Wat is jouw zwakste punt of grootste zorg? We gaan je uitdagen met de hele groep zodat je voor alles klaar bent
- Advies van Patryk & Kasia over moeilijke deelnemers, lastige vragen, verschillende verwachtingen,...

CONFIDENTIAL

5. Spreken met deelnemers

Hoe spreek je personen in de groep rechtstreeks aan? Groepsdiscussie met rollenspel.

- Hoe geef je feedback over iemand zijn Lichaamstaal?
- Hoe grapjes maken met het publiek?
- Hoe constructieve feedback geven als iemand iets verkeerd of ongepast doet?

Hoe vragen beantwoorden?

- Maak duidelijk dat elke persoon maximaal 1 vraag mag stellen. Als een persoon meer vragen wil stellen, wijs hem/haar op de regels die je op voorhand hebt gecommuniceerd dat iedereen een kans moet krijgen om een vragen te stellen.
- Vraag aan het publiek „Wie heeft er een vraag?” en nodig hen met open armen uit.
- Hoe een vraag beantwoorden? Geef een kort en krachtig antwoord van max 1 minuut + een kort en specifiek voorbeeld die je pointe illustreert.

6. Interpretieren van beeldmateriaal

Hoe foto's en video's met de groep interpreteren? Groepsdiscussie en BLINK Techniek uitleg.

Vragen voor jou:

- Wat als je verrast wordt met een foto waar je niet zeker bent van de interpretatie?
- Wat als iemand een volledig andere mening dan jij heeft?

Structuur voor bespreken van foto's en films:

1. Vertel wat je zal vertellen: **kader** duidelijk wat de **meerwaarde** is voor de aanwezigen dankzij het interpreteren van deze foto/film. Wat hebben zij er aan? Welk belang zal het hebben voor hen? Waarom net deze foto/film? Wat is er zo belangrijk aan? Welk stuk uit de theorie illustreert dit precies?
2. Vertel wat je wil vertellen: begeleid de groep zodat zij kunnen zelf **ontdekken** wat de foto/film bewijst. Stel zeer gerichte vragen waarop je het antwoord kan anticiperen. Begeleid de groep een manier dat zij jouw pointe zelf maken.
3. Vertel wat je hebt vertelt: **concludeer** en vat samen wat de groep heeft gezegd, en wat de pointe is. Zorg dat de voordelen die het nieuw inzicht voor hen heeft duidelijk is voor iedereen. Zorg dat ze een of meerdere puntjes opschrijven die ze meedragen uit deze interpretatie.

7. Instructies geven voor oefeningen

Elke trainer stelt een oefening op en geeft de rest van de groep instructies. Het doel is om heldere instructies te creëren en ze gepast te communiceren.

CONFIDENTIAL

Lichaamstaal Code

**Train Anderen om
Hun Leven te Ontraadselen &
Hun Lot te Veranderen**

Master Trainer Training

**Trainen van
88 Interpretaties**

Trainen in de 88 Interpretaties:

- Zorg ervoor dat je alles goed **in je hoofd** hebt! (Lees NIET gewoon de slides voor!)
- Maak het **visueel** interessant:
 - Laat zelf de bewegingen zien
 - Betrek het publiek erbij
 - Geef een demonstratie
 - Toon voorbeelden aan de hand van video's, etc.
- Het duurt tussen de **40 min** en 2 uur (afhankelijk van voorbeelden)
- Vraag je publiek te **oefenen** en/of laat ze het **Spel** spelen
- Zorg ervoor dat ze het **onthouden** door voorbeelden van situaties te geven, etc
- Heb er **plezier** in!

BLINK techniek aan het begin van de training

1. Gebruik de BLINK techniek om mensen te **motiveren** in het belang van Micro Expressies
2. Begin met een aantal **algemene opmerkingen** die passen bij deze groep.
Bijvoorbeeld: Ik heb gehoord dat dit een erg drukke periode is. (knikken)
3. Voor de training begint schrijf je ten minste **5 voordelen** op van de METV training en vervolgens check je ze met de groep met de BLINK Gesprekstechniek
4. Vraag ze naar hun **behoeften en verwachtingen** en geef dan een samenvatting met behulp van de BLINK Gesprekstechniek

Trainen van de BLINK Modules

**Selecteer de Relevante Modules
voor Jouw Groep**

Geef een Demo van BLINK:

- **3 checkpoints:**
 - jouw BLINK
 - de mening van het publiek (Observeer de luisteraar)
 - geef de luisteraar een oplossing met BLINK
- Observeer in jouw **perceptie** gebied
- Kies een **emotioneel** persoon
- Houd het **eenvoudig**
- **Sta** + handen voor je
- Vraag het publiek te zitten/staan zodat ze het gezicht van de luisteraar **zien**

Oefening Opwarmen voor BLINK

- In **tweetallen**
- Persoon **A** geeft persoon B **3 opties** met betrekking tot zijn/haar voorkeur (liefst in relatie tot zijn/haar werk)
- **B luistert** alleen (geen pokerface!)
- Persoon A kijkt naar persoon B om te zien waar zijn/haar voorkeur naar uit gaat
- Persoon A kan de opties visueel, aantrekkelijker en emotioneel maken om B meer te stimuleren
- **Voorbeeld** voor autoverkoop: Sommigen hebben graag een hele grote auto... sommige een kleine stadswagen... sommigen een gemiddeld grote... (Gevorderd: sommigen hebben helemaal geen voorkeur... of vinden alles goed zolang...)

LICHAAMSTAAL CODE Toepassingen van het LEGA model

- **4 Dimensies:**
 - **Lichaamstaal**
 - **Emoties**
 - **Gedachten en overtuigingen**
 - **Acties**

LICHAAMSTAAL CODE

Mogelijke Toepassingen:

1. Als je iemands LT code kent, kun je voorspellen hoe **succesvol** iemand zal zijn
2. Als je de LT code kent, kun je voorspellen met wat voor **soort cliënt** je te maken hebt
3. Als je de LT code kent, kun je **leugens** voorspellen

BODY LANGUAGE CODE

om persoonlijk succes te voorspellen

- tekenen van **succes** (l, e, g, a)
- tekenen van **falen** (l, e, g, a)

LICHAAMSTAAL CODE **om het soort cliënt te voorspellen**

- Cliënt die **weet** wat hij wil kopen (l, e, g, a)
- Cliënt die **geld** heeft om iets te kopen (l, e, g, a)
- Cliënt **zonder geld** (l, e, g, a)
- Cliënt die **geen idee** heeft wat hij wil kopen (l, e, g, a)
- Andere...

LICHAAMSTAAL CODE **om een leugenaar te ontdekken**

- tekenen van een **leugen** (l, e, g, a)
- tekenen van **verwarring**, twijfel (l, e, g, a)
- tekenen van de **waarheid** (l, e, g, a)

Beheers Je Eigen LICHAMSTAAL CODE

- hoe **comfortabel** voel je je? (op een schaal van 1-10)
- hoe **zelfverzekerd** ben je? (op een schaal van 1-10)
- heb je genoeg **expertise** in deze situatie? (op een schaal van 1-10)
- hoe **authentiek** ben je? (op een schaal van 1-10)
- komt het uit je **hart**? (op een schaal van 1-10)

Beheers Je GESPREKKEN

- zoek naar een gemeenschappelijk onderwerp
- pas de LT CODE aan aan de ander:
 - spiegel LT en stem alleen af op positieve LT
 - probeer je in de cliënt te verplaatsen en toon open LT en glimlach
 - zoek naar acties die je samen kunt doen

Bouw duurzame RELATIES op (in Werk & Liefde)

- schrijf de **eigenschappen** van je ideale toekomstige partner op
- gebruik **BLINK** met tegenstellingen om meer te weten te komen over deze eigenschappen (creëer opties)
- creëer **opties** vanuit opties om specifiek te zijn

Bouw duurzame RELATIES op Voorbeeld: Liefde

- houdt van lekker eten, reizen naar tropische plekken, houdt van muziek en mensen, staat open voor het hebben van kinderen of het zorgen voor kinderen van de partner, wil graag trouwen
- huwelijk: houdt van vrijheid en losse relaties/heeft er altijd al van gedroomd om de prins op het witte paard te ontmoeten
- altijd gedroomd van de ware: -> mislukt want perfectionist en niet snel tevreden/vindt elke week de ware en dan weer een ander/wil echt met iemand trouwen die goed gezelschap biedt
- **ACCEPTEER** wat je niet kunt veranderen of **BEËINDIG** de relatie nu, bespreek cruciale punten in het begin(wel/geen kinderen, haat/houdt van tropisch klimaat, huwelijk/vrijheid)

De EOS Regels voor een Succesvolle Deal:

1. **Empathie:**

Om een cliënt te overtuigen moet je nieuwsgierig en open zijn

2. **Overeenkomsten:**

Kopieer het gedrag, maar alleen het positieve

3. **Selectief zijn:**

Verspil je tijd niet

Show Coaching

**Hoe de Lichaamstaal van
Iemand te Transformeren
voor de ogen van het Publiek**

Stemmingsverandering Methode:

- **Stap 1:** Haal **3 keer diep adem** voor je begint te spreken. De ademhaling geeft door aan je hersenen dat alles in orde is. Je ademt diep en langzaam wanneer je ontspannen bent. Onder stress wordt je ademhaling snel en oppervlakkig. Dus wanneer je jezelf forceert om langzaam te ademen, activeer je een andere stemming en geef je aan je hersenen het signaal om rustig te worden.
- **Stap 2: Visualiseer een fijn moment.** Een fijne herinnering, droom of activiteit waar je rustig van wordt in je hoofd. Zorg voor een levendige ervaring. Het geheim hierachter is dat onze hersenen niet tegelijkertijd angst, woede of nervositeit en geluk kunnen voelen en dus zorgt dit voor een prachtige gedachteverandering die nodig is voor een positief resultaat.
- **Stap 3:** Je moet de **positieve** emotie van binnen uit **voelen** om het echt te **laten zien in je lichaamstaal**. Je moet eerst jezelf overtuigen dat alles in orde is voordat je iemand anders kunt overtuigen.

Oefeningen

Laten we brainstormen

**Stel 3 oefeningen op
voor je doelgroep**

Video Opnames van BLINK

Begeleiden van Deelnemers op Openbare plaatsen

Wat voor mensen zoek je om BLINK mee te oefenen?

- **jonge of middelbare** stellen
- zittende mensen die **ontspannen** zijn
- personages wiens acties **voorspelbaar** zijn
- mensen die **dezelfde** kledingstijl/leefstijl hebben als jij
- **glimlachende** mensen
- groepjes **vrienden** die lol hebben

Welke mensen **VERMIJD** je om **BLINK** mee te oefenen?

- **oudere** mensen (zij zijn misschien bang om gefilmd te worden)
- mensen die het **druk** hebben
- mensen die **snel** doorlopen
- mensen waar je **geen connectie** mee voelt
- mensen die **diep in gesprek** zijn

Begeleiden van Deelnemers Tijdens **BLINK** Video Opnames:

1. **Herinner** hen aan het doel. Geef eenvoudige instructies. Herinner hen eraan om **statements** te maken.
2. Leer hen hoe ze zichzelf moeten **introduceren** “Hallo, ik ben Jan en wij oefenen hier vandaag voor onze Lichaamstaal Training. Ik ben benieuwd of ik aan je lichaamstaal kan zien wat jij graag hebt. Je hoeft alleen maar te luisteren...”
3. Wees aanwezig, steun hen, **moedig** hen **aan**.
4. Als het nodig is: Fluister hen toe statements te maken. Onderbreek hen als ze het niet meer weten.
5. Korte **nabespreking**: vertel hen eerst wat goed gaat, geef hen vervolgens een taak om te verbeteren in de volgende **BLINK**.

Deelnemers feedback geven over hun BLINK Video's:

1. Kijk de video stukje voor **stukje** en selecteer de meest relevante **delen**
2. Stel onderzoekende vragen over de BLINKER **prestatie**
3. Vraag naar de mening van andere met behulp van **specifieke onderzoeksvragen**
4. Vraag welke non-verbale aanwijzingen ze gebruiken om hun conclusies uit **af te leiden**
5. Vraag de BLINKER om de verbetering te **demonstreren**

LEGA Model

Succesformule

Succesformule LEIDER and PRESENTATOR

- **LT** code voor succes (positieve open gebaren, zelfverzekerde gebaren, sterke bewegingen)
- **Emoties** - genieten van de ervaring, plezier hebben
- **Gedachten** - Ik wil mijn levensmissie delen
- **Acties** - creatief zijn in het vinden van nieuwe manieren om je boodschap over te brengen

Succesformule ONDERNEMER

- **LT** code voor success (positieve open gebaren, spiegelen, op zoek naar overeenkomsten, je inleven in de ander, je tempo aanpassen)
- **Emoties** - compassie, plezier
- **Gedachten** - Ik wil een connectie tot stand brengen
- **Acties** - overal zakelijke mogelijkheden vinden

Hoe BLINK gebruiken om de LICHAMSTAAL CODE te ontraadselen?

- Ik zag je krabben in je nek? Voel je je een beetje gefrustreerd over de situatie... (**emoties**)
- Als je deze presentatie zou geven, vraag ik me af of je je dan goed zou voorbereiden of op het laatste moment improviseren... (**acties**)
- Als ik je zou vragen deze speech te houden, **denk** je dan dat je niet genoeg weet of dat het een makkelijke taak is... (**gedachten**)

Checklist voor de voorbereiding van de inhoud van je Training:

- Wat verwacht het publiek precies? Communiceer je en kader je dit in het begin?
- Wat zijn de 3 meest nuttige resultaten dat het publiek zal meedragen na je training? Wat gaat ze daarmee in hun leven meer kunnen bereiken? Hoe nuttig zijn deze resultaten voor precies dit publiek?
- Wat is precies nuttig voor precies de doelgroep van je publiek? Waar liggen ze van wakker? Wat zijn hun 5 grootste problemen in hun leven/werk?
- Hoe ga je jezelf positioneren? Welke rol geef je jezelf? Hoe goed ken je je onderwerp en hoe ga je dit communiceren? Hoe kan je bewijzen dat je een autoriteit in je kennisveld bent?
- Heb je 10x meer materiaal voorbereid dat je moet brengen? Kan je indien nodig je training op 10 verschillende manieren doen? Hoe flexibel kan je omspringen met je materiaal afhankelijk van het publiek en de situatie?
- Heb je 10 oneliners/grapjes waaruit je kan kiezen om tijdens de eerste minuut aandacht te trekken? Hoe ga je personen 3x aan het lachen brengen tijdens de eerste minuut?
- Hoe ga je de interactie met het publiek opbouwen? Welke 50 vragen kan je stellen aan je publiek tijdens je training om hen daarin te betrekken? Welke 50 grappige commentaren/reacties kan je hebben op de antwoorden die je krijgt? Hoe ga je hen betrekken bij je training?
- Kan je (meerdere) personen (meermaals) mee op scene laten komen? Wat kan je met hen doen om je boodschap te illustreren?
- Heb je een lijst van 100 mopjes/oneliners die je hebt uitgevonden of gezien in stand-up comedy, films,... die je kan gebruiken in je trainingen?
- Hoe ga je er voor zorgen om nieuwsgierigheid op te bouwen?
- Hoe ga je verzekeren dat je publiek van begin tot einde geboeid luistert?
- Hoe ga je duidelijk maken wat het publiek precies heeft aan je training?
- Welke oplossingen ga je aanbrengen dat het publiek onmiddellijk kan toepassen?
- Welke 50 vragen kan je stellen aan het publiek waarbij ze hun handen moeten opsteken? Waar of niet waar? Ja of nee? Goed of niet goed? Doe jij dat of niet?
- Is je woordenschat aangepast aan je publiek? Gebruik je hun jargon? Gebruik je woorden die ze begrijpen? Gebruik je voldoende complexe woorden om je autoriteit te uiten? Beledig je niemand (met je grapjes)? Stimuleer je hen voor interactie?

Om effectiviteit te maximaliseren, verkiezen we je de video opnames van de belangrijkste onderdelen van deze trainersopleiding te voorzien.

Alle archieven van deze trainer opleiding en video opnames zal je per email komende week ontvangen.