

Het cijfer

60

Hoewel de helft van de jongeren tussen 15 en 22 jaar vindt dat de recessie ernstig is, zegt 60% er zelf niets van te voelen. 80% is niet bereid hun wensen voor een nieuwe baan bij te stellen, 70% geeft niet minder geld uit en 25% overweegt langer door te studeren. (nu.nl)

In het nieuws

Gemiddelde jaarsalarissen

Intermediair publiceerde voor een aantal beroepen de gemiddelde jaarsalarissen: zo verdient een piloot van een Boeing 747 € 185.000, een minister € 132.000, een belastingadviseur € 86.000, een basisschoolleerling € 38.000, een chef-kok € 33.000, een treinmachinist € 29.000 en een banketbakker € 22.000. (Intermediair)

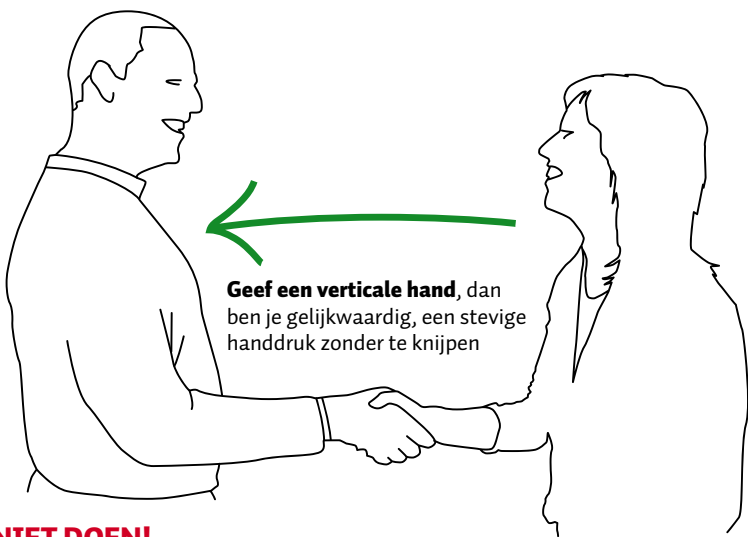


Tips & truucs

Zo lees je lichaamstaal

Met je lichaam laat je je gesprekspartner onbewust veel weten over jezelf. En je ziet ook wat er bij de ander speelt. Is hij nog wel geïnteresseerd in je verhaal? Komt hij dominant over of juist onderdanig? De signalen die je met je lijf uitzendt, zijn heel moeilijk te regisseren. Op macroniveau kun je sommige zaken – zoals je handdruk of hoe vaak je iemand aankijkt – oefenen. Maar op microniveau gaat het om de kleine spiertjes rond je ogen en je wenkbrauwen, deze kun je niet bewust aansturen. Imago-consulente Astrid van den Broek deelt wederom haar expertise met PK, deze keer over het bewust inzetten van je lichaamstaal in een sollicitatiegesprek.

HAND GEVEN



NIET DOEN!



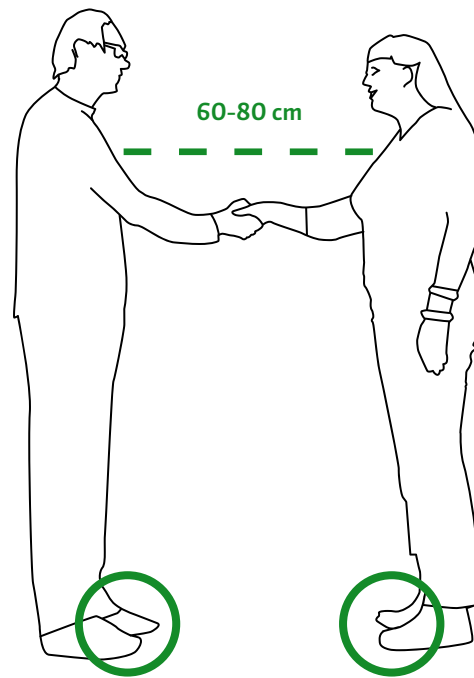
Je tweede hand op de handdruk leggen, dat doen alleen strategische politici

Een hand geven met gestrekte arm, daarmee kom je afstandelijk over

Je handpalm naar boven (onderdanig) of je **handpalm naar onder** (dominant)

Een slap handje geven, daarmee zeg je 'ik toon weinig initiatief'

STAAN

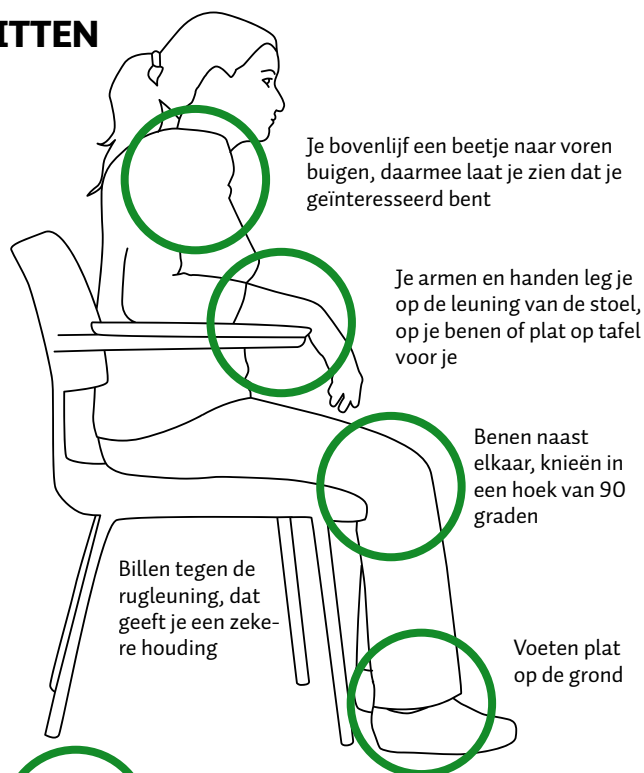


Plaats de punten van je schoenen recht tegenover die van de ander, als een van jullie zijn lijf een stukje wegdraait, geeft dat aan dat de 'wegdraaier' minder aandacht heeft voor de ander

Juffrouw Mier of Maarten van Rossem?

Astrid: 'Ook aan de manier waarop iemand praat, leiden we veel af over de ander. Zo denken we dat iemand die zacht praat, ook een zacht karakter heeft. En vinden we iemand die monotoon praat – zoals amerikanoloog Maarten van Rossem – al snel saai. Veel mensen hebben van zichzelf niet door hoe snel ze praten, zeker niet als ze zenuwachtig zijn. Praat in een sollicitatiegesprek maar gerust een stuk langzamer. Van snelle praters worden we onrustig. Verder is het handig om de toonhoogte van je stem af te wisselen tussen hoog en laag, niet te hard te praten en overdreven te articuleren. Van Juffrouw de Mier met haar 'Tutututuut'-stem wordt iedereen gek; het is zelfs bewezen dat vrouwen die carrière maken richting de bedrijfstop gemiddeld steeds lager gaan praten. Een lage stem geeft je autoriteit.'

ZITTEN



Je bovenlijf een beetje naar voren buigen, daarmee laat je zien dat je geïnteresseerd bent

Je armen en handen leg je op de leuning van de stoel, op je benen of plat op tafel voor je

Benen naast elkaar, knieën in een hoek van 90 graden

Billen tegen de rugleuning, dat geeft je een zekere houding

Voeten plat op de grond

NIET DOEN!



Jezelf bij je armen vasthouden, je sluit je af én zoekt houvast bij jezelf. Je hebt toch geen bescherming nodig?



De televisie-houding: onderuitgezakt zitten met gestrekte benen die je bij de enkels kruist, hierdoor komt je heel passief over



Een **pen** in je hand nemen als je weet dat je vaak onbewust gaat zitten klikken

Buitenkant wordt binnenkant

Astrid: 'Ga je gebukt onder de situatie waar je in zit, dan kan het soms zijn dat je er letterlijk krom van gaat lopen. Het zou je dan kunnen helpen om steeds bewust rechtop te gaan staan, daarmee straalt je meer zekerheid en zelf -

vertrouwen uit. En hoewel het natuurlijk geen wondermiddel is, gebeurt er dan vaak iets bijzonders: de binnenkant, dus hoe je je voelt, beweegt mee met je nieuwe buitenkant. Je voelt je écht zekerder.'

Hoe kom ik over?

Astrid: 'Mijn advies is om aan een aantal mensen in je omgeving te vragen hoe je overkomt op hen. Vraag bijvoorbeeld of je een slappe hand geeft en of je ze wel genoeg aankijkt. Heb je iets gevonden wat je nog zou kunnen verbeteren om jouw kwaliteiten in een gesprek te onderstrepen in plaats van ondermijnen? Ga dan met dat ene verbeterpunt een tijdje aan

de slag. Kijk je de ander bijvoorbeeld te weinig aan? Probeer dan bewust elke keer dat je iemand aankijkt, dat met een paar seconden te verlengen.

Wil je weten hoe je je lichaamstaal gericht kunt beïnvloeden in een gesprek, kijk dan op de website van Astrid van den Broek, www.apopriado.nl.

OOG CONTACT



NIET DOEN!



• **Lang in iemands ogen staren**, dat geeft de ander een ongemakkelijk gevoel
 • **Wegkijken naar een punt ver weg**, je lijkt dan niet geïnteresseerd in het gesprek en het leidt erg af. De ander gaat met je meekijken naar dat punt ver weg.