

INSA

INSTITUTE FOR
NONVERBAL STRATEGY ANALYSIS

**Non-verbale communicatie en
onbewuste gedrags- en
interactiepatronen**



Herman Ilgen

Explaining nonverbal impact

Risico's in team/organisatie



- Gevoelig voor druk en/of onrust
- Neiging tot afhaken uit contact, stilvallen



- Moeite met beperking bewegingsruimte (gezag en/of controle)
- Neiging tot te hoge handelingsnelheid



- Gevoelig voor gebrek aan structuur c.q. onduidelijkheid (gezag zonder uitleg)
- Neiging tot koppig vasthouden aan eigen oordeel

Persoonlijk Non-verbaal Repertoire

- Hoog repeterende microbewegingen in het gezicht
- Wetenschappelijk onderzoek en professionele praktijk
- Consultancy en trainingen
- **www.insa-consultancy.com**



UNIVERSITY OF AMSTERDAM



Explaining nonverbal impact

Microbewegungen



Explaining nonverbal impact

Betekenis van microbewegingen in het gezicht

- Ekman: gezichten tonen emoties
- Fridlund: evolutionaire en interactieve betekenis
- Russell: interactieve betekenis: “*arousal*” & “*valence*”
- Frijda: interactieve betekenis: “*states of action readiness*”

Explaining nonverbal impact

INSA Onderzoek met UvA

Project 1: exploratief onderzoek (2011-2016):

1. Bestaan en karakteristiek van PNR: videometing in 4 situaties
2. Correlaties met gedrag: meting met 5 vragenlijsten (self report)

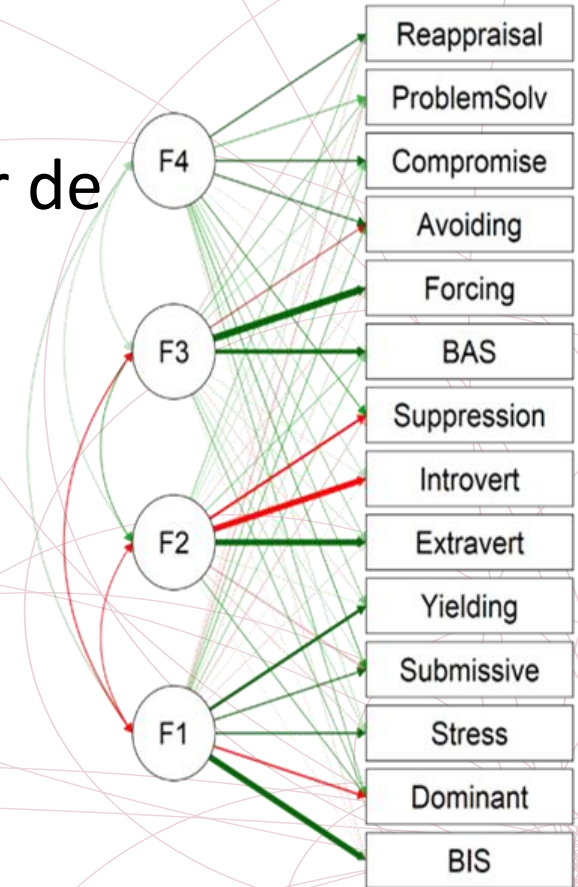
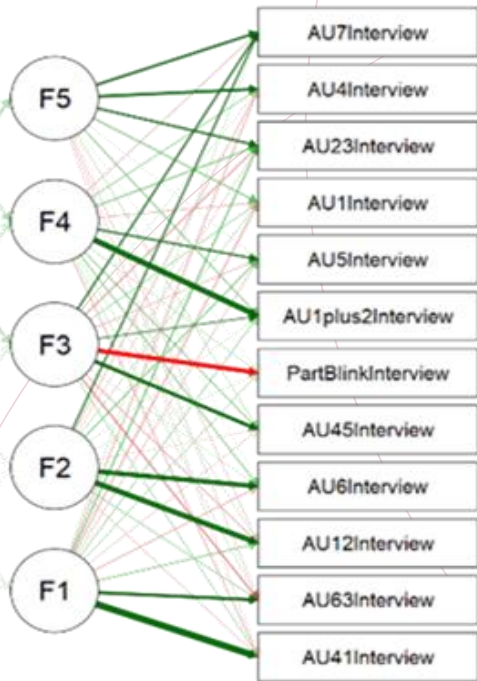
Project 2: toegespitst onderzoek (2017-2018):

1. Simulatie van onderhandeling met acteur: video meting
2. Correlaties met expert codering van onderhandelingsgedrag
3. Correlaties met 2 vragenlijsten (self report)

Explaining nonverbal impact

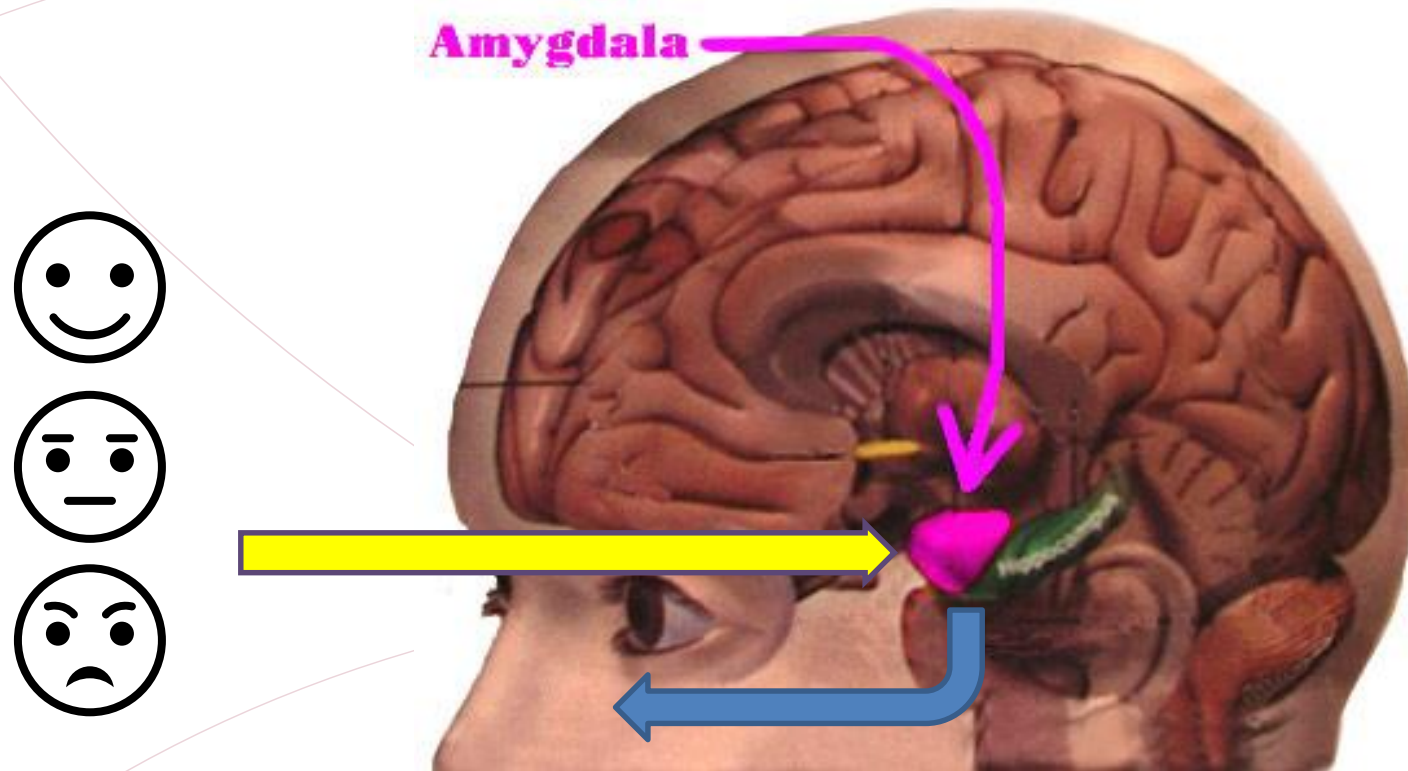
INSA Onderzoek

- Ieder individu heeft een **PNR**, dat consistent is in diverse situaties en over de tijd gemeten
- PNRs correleren met gedrag
- Correlaties zijn consistent met de karakteristiek van reflexgedrag



Explaining nonverbal impact

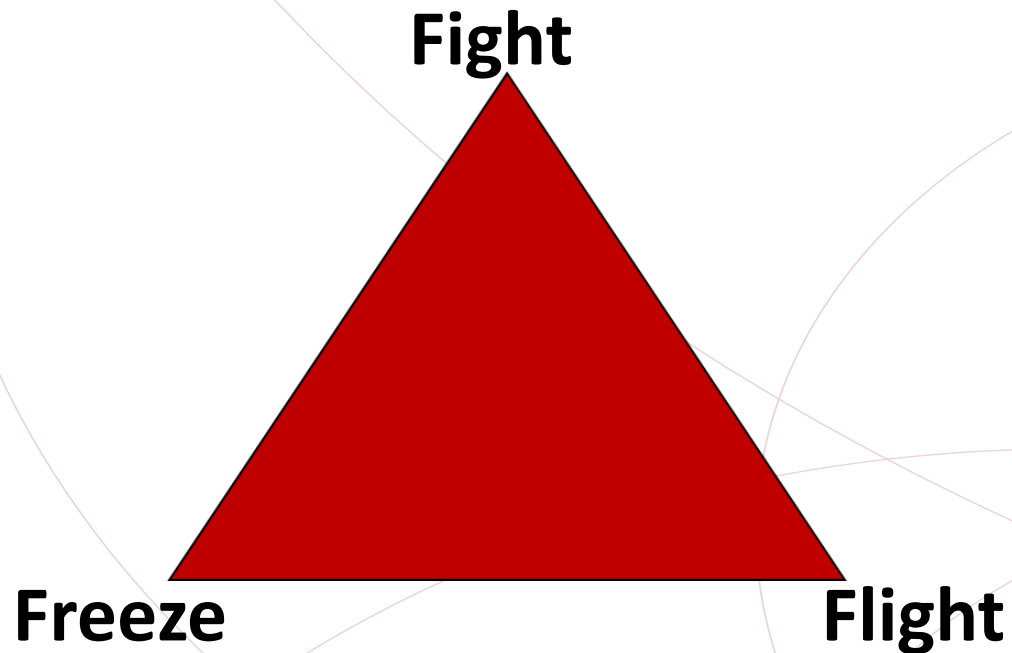
Amygdala: zo binnen, zo buiten



Explaining nonverbal impact

FFFS: systeem van reflexen

- Perceptie van “risico” of ambivalentie leidt door de amygdala naar het reflex systeem



Explaining nonverbal impact

Freeze, type 1

Wil contact ervaren

Algemeen Type 1

Kwaliteiten 1

- Loyal, ondersteunend
- Handelt conform afspraak
- Geeft ruimte aan de ander
- Luistert goed, "procesfocus"

Valkuilen 1

- Teruggetrokken
- Weinig aanwezig, monofocus
- Weinig actie
- Machteloos, afhankelijk

Behoeften 1

- Ontspannen sfeer
- Ruimte
- Respect in relatie



Explaining nonverbal impact

Fight, type 2

Wil handelen

Algemeen Type 2

Kwaliteiten 2

- Doener, actief,
- Inspirator, initiatiefnemer
- Flexibel bij tegenslag
- Resultaatgericht

Valkuilen 2

- Agressief, dominant
- Neiging grenzen over te gaan
- Gevoelig voor feedback
- Ongeduldig

Behoeften 2

- Resultaatgerichte actie
- Tempo
- Tegenwicht



Explaining nonverbal impact

Flight, type 3

Wil begrijpen

Algemeen Type 3

Kwaliteiten 3

- Analytisch sterk
- Systematisch, gestructureerd
- Inhoudelijk, procedureel sterk
- Houdt overzicht

Valkuilen 3

- Afstandelijk
- Negatief oordelend
- Rigide, formeel
- Uit emotie indirect, verbaal scherp

Behoeften 3

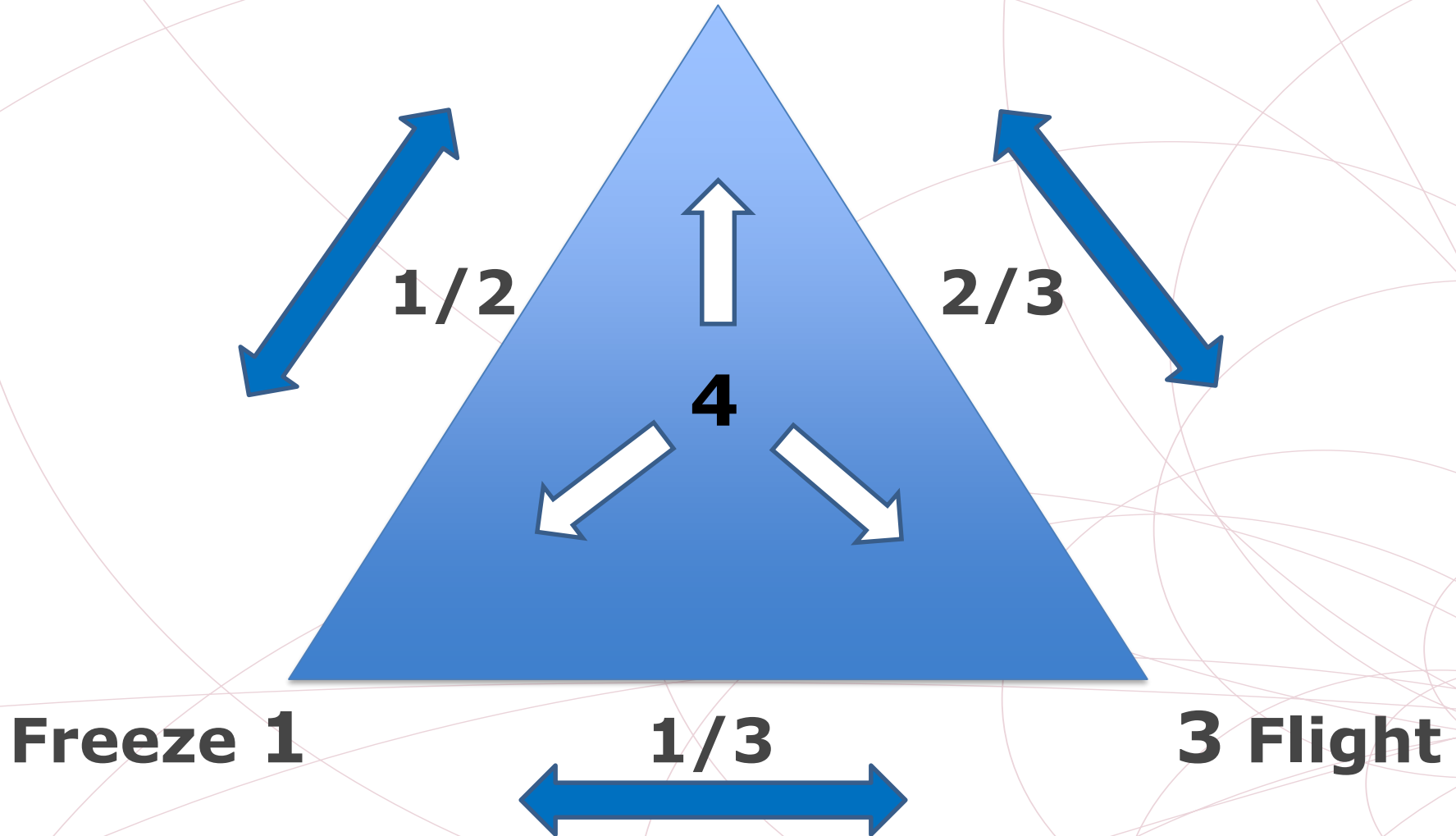
- Voorspelbaarheid
- Logica
- Inhoudelijke kwaliteit



Explaining nonverbal impact

Typologie en dynamiek

Fight 2





BG-dagen 2019

Disclosure belangen spreker

(potentiële) belangenverstrengeling	Zie hieronder
Voor bijeenkomst mogelijk relevante relaties met bedrijven	Geen
<ul style="list-style-type: none">• Sponsoring en onderzoeksgelden• Adviseurschappen en honorarium incl. sprekersvergoedingen > € 500• Aandeelhouder• Andere relatie, namelijk	<ul style="list-style-type: none">• Geen• Geen• INSA BV• Geen