Observeren: Kalibreren - Zintuiglijke Scherpzinnigheid

"To go out of your mind at least once a day
is tremendously important.
By going out of your mind, you come to your senses."
— Alan Watts

We verzamelen constant informatie. Dat doen we onder andere door te leren om vragen te stellen, maar ook door onze zintuigen optimaal te trainen. Als we onze zintuigen beter gaan inzetten, gaan we dingen zien die we eerst niet zagen, en we gaan dingen zien waarvan we eerst niet wisten dat we ze zagen.

Zoals we hebben gezien bewegen ogen in een bepaalde richting als we informatie zoeken. Naast oogbewegingen zijn er nog een aantal subtiele veranderingen waarneembaar als we met anderen communiceren. Vanuit contact is het van belang om minimale veranderingen bij de ander te kunnen waarnemen. Immers iedere extern waarneembare verandering heeft te maken met een interne verandering. Het is bijvoorbeeld ook handig om kleine veranderingen in de stem van mensen op te kunnen merken in het geval iemand aan de telefoon met je in gesprek is.

Het waarnemen van subtiele verandering in de huid, ademhaling, lippen en ogen noemen we kalibreren. Kalibreren is het scherpzinnig waarnemen van mnimale veranderingen in iemands gezicht. Met kalibreren kunnen we non-verbale veranderingen waarnemen. Bij kalibreren is er sprake van observeren van zintuiglijk waarneembare veranderingen zonder dat er sprake is van interpretaties.

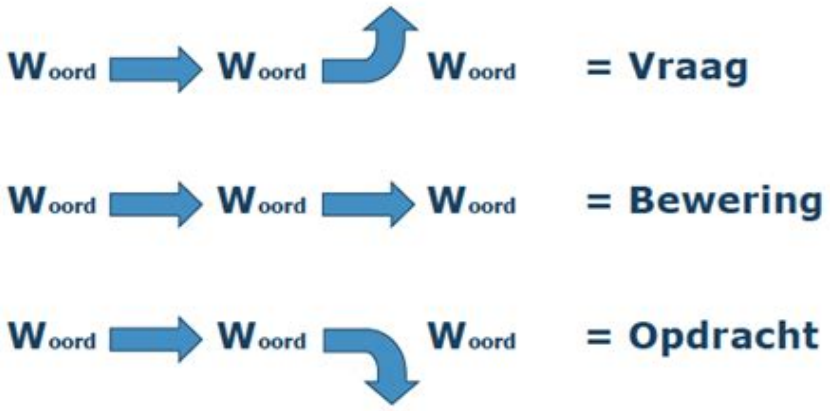
HUIDSKLEUR	(GELAAT)	LICHT…	… DONKER
SPIERSPANNING	(GELAAT)	STRAK …	… LOS
ADEMHALING	RITME	SNEL …	… LANGZAAM
	LOCATIE	HOOG …	… LAAG
ONDERLIP		STRAK …	… LOS
OGEN	FOCUS	FOCUS…	… UIT FOCUS
	PUPILLEN	GROOT …	… KLEIN

Het gaat dus om het waarnemen van minieme veranderingen.

Communicatie bestaat voor 7% uit woorden, 38% uit stem en 55% fysiologie. Het gebruik van woorden geven je oa informatie over het voorkeurs representatiesysteem. Dit kun je ook waarnemen in de oogbewegingen en dat leidde tot ander subtiele veranderingen die waarneembaar zijn in je communicatie.

De stemtoon (38%) is in communicatie belangrijker dan de woorden die je zegt.

Door het specifiek gebruiken van de intonatiepatronen kan een tweede boodschap worden meegegeven. Door een vraag, bewering of opdracht te koppelen aan een ander intonatiepatroon, ontstaan nieuwe mogelijkheden in onze taal. De meest krachtige zinsopbouw in onze taal is een vraag zinsbouw uitgesproken met het opdracht intonatiepatroon. Mensen die zeker van zichzelf overkomen praten met de tonaliteit van de uiteenzetting. Voor ons Nederlanders is at niet altijd gemakkelijk, omdat wij vaak de neiging hebben om aan het eind van de zin de stem omhoog te laten gaan. Zelfs als je gewoon iets vertelt komt dan je boodschap op onbewust niveau binnen als een vraag en lijkt het alsof je onzeker bent van wat je zegt.



sansitive.nl | Sandra van Veen | M 06-12099107 | sansitive@live.nl