

**Luister goed naar wat
de leider verzwijgt!**

Leiderschap en de relatie met
non-verbale gedrag

Universiteit van Amsterdam
Caroline de Haan
Studentnummer 9639837
Afstudeerscriptie Psychologie
Begeleider M.J. Schabracq

Samenvatting

Wat verzwijgt een leider? Welke non-verbale signalen geeft deze persoon af? Hoe kunnen we zien, horen, ruiken en voelen dat we met een leider van doen hebben? Hoe kunnen we dit non-verbale gedrag decoderen en encoderen?

Tot op heden is in onderzoek naar non-verbaal gedrag uitgegaan van verschillende factoren: bijvoorbeeld geslacht, statusverschillen, macht en persoonlijkheidsaspecten zoals intelligentie en dominantie. Het fenomeen leiderschap is een meer overkoepelend begrip en in relatie tot non-verbaal gedrag echter nauwelijks onderzocht. Deze scriptie tracht dan ook inzicht te geven in het non-verbale gedrag van een leider.

Non-verbaal gedrag behelst een breed spectrum van zichtbare gedragingen zoals gebaren, lichaamshouding, gezichtsuitdrukking en aankijken. Ook onzichtbare, paralinguïstische elementen zijn onderdeel van non-verbaal gedrag.

In het algemeen zijn mensen zich niet bewust van non-verbaal gedrag. Zo ook de leider. Deze weet niet welke, veelal onbewuste, gedragingen bijdragen aan leiderschapsuitstraling.

Leiders zijn zich bijvoorbeeld niet altijd bewust van het feit dat ze veel ruimte innemen. Dit geldt zowel bij het zitten als bij het staan. Die inname van ruimte wordt veroorzaakt door de positie van de benen en van de armen.

Leiders hebben vaak ook niet in de gaten dat zij het hoofd recht op de romp houden, en het niet of nauwelijks zijwaarts kantelen. Het hoofd wordt soms in de nek gekanteld, waardoor de kin enigszins geheven wordt.

De vraag is ook of leiders zich bewust zijn van het aanraken van anderen. Zowel bij het passeren in openbare ruimten als in interactie. En dat ze weinig fysieke afstand houden tot een gesprekspartner. Zij realiseren zich evenmin dat ze zichzelf minder aanraken dan mogelijke gesprekspartners. Wellicht worden ze wel af en toe verleid tot het wrijven in de nek.

Leiders geven veelal onbewust de voorkeur voor de koppositie aan tafel en het liefst openen zij het gesprek. Zij hebben niet in de gaten dat ze - meer dan de andere aanwezigen - het woord voeren en bij voorkeur een stellige, ponerende woordkeus hebben. Daarbij interrumpen ze de gesprekspartners regelmatig, en worden zij zelf weinig geïnterrupteerd.

Leiders zijn zich ook niet altijd bewust van het feit dat ze tijdens het spreken de gesprekspartner blijven aankijken. En dat ze in beperkte mate glimlachen en de voorkeur geven aan een kritische en soms zelfs stuurse blik. Hierbij zijn de wenkbrauwen in een 'v' naar beneden getrokken, evenals de mondhoeken.

Daarnaast zijn leiders zich nauwelijks bewust van de kracht van hun uiterlijke kenmerken zoals: groot postuur, leeftijd, huidskleur en type stem.

Het is zelfs de vraag of een leider zich realiseert dat leiderschap het meeste past bij de mannelijke sekse? Het merendeel van de hierboven beschreven gedragingen komen namelijk minder dominant over als deze door een vrouw worden uitgevoerd. Sekse, en daarmee status, speelt dan ook een essentiële rol in de interpretatie van non-verbaal gedrag in relatie tot leiderschap.

Inhoudsopgave	Pagina
Samenvatting	2
1.0 Inleiding	4
2.0 Theoretische achtergrond	5
2.1 Wat is leiderschap	5
2.2 Wat is macht	6
2.3 Wat is dominantie	7
2.4 Wat is status	8
3.0 De verschillende non-verbale expressievormen	11
3.1 Lichaamshouding	12
3.1.1 <i>Stand van het lichaam: een open of gesloten houding</i>	12
3.1.2 <i>Staan versus zitten</i>	14
3.1.3 <i>Stand van de armen en handen</i>	15
3.1.4 <i>Stand van het hoofd</i>	16
3.1.5 <i>Stand van de heupen</i>	18
3.2 Lichaam in de omgeving	19
3.2.1 <i>Gebruiken van intermenselijke afstand</i>	20
3.2.2 <i>Innemen van en omgaan met ruimte</i>	22
3.2.2.1 <i>Beheersen en claimen van ruimte</i>	22
3.2.2.2 <i>Binnendringen van ruimte</i>	22
3.2.2.3 <i>Betreden van ruimte</i>	23
3.2.2.4 <i>Positie in de ruimte</i>	24
3.2.3 <i>Oriëntatie van het lichaam</i>	25
3.3 Aanraken	25
3.3.1 <i>Aanraking van anderen</i>	26
3.3.2 <i>Zelfaanraking</i>	27
3.4 Gezichtsexpressie	29
3.4.1 <i>Glimlachen</i>	30
3.5 Aankijken	33
3.5.1 <i>Tijdens spreken en tijdens luisteren</i>	34
3.5.2 <i>Aankijken etnische achtergrond</i>	37
3.6 Spraak	38
3.6.1 <i>De eerste die spreekt</i>	38
3.6.2 <i>Spreekduur</i>	39
3.6.2.1 <i>Verschil in spreektijd tussen mannen en vrouwen</i>	40
3.6.3 <i>Interruptie</i>	41
3.6.4 <i>Woordgebruik en zinsbouw</i>	42
3.6.5 <i>De stem</i>	43
4.0 Discussie	44
5.0 Literatuur	48

1.0 Inleiding

Non-verbaal gedrag, ofwel taal zonder woorden, speelt een belangrijke rol in de interactie tussen mensen. Of het nu om privé-gesprekken of zakelijke interacties gaat. Mensen zijn zich veelal niet bewust van non-verbaal gedrag, terwijl het wel een essentiële rol speelt in interpersoonlijke relaties.

De menselijke communicatie omvat volgens Drost (2000) twee aspecten: inhoudelijke en relationele boodschappen.

Voor de inhoudelijke boodschappen is dit vooral het verbale kanaal. “Woorden lenen zich goed voor een beschrijving van een object of een stand van zaken in de buitenwereld.” In beperkte mate worden - volgens Drost - inhoudelijke boodschappen ook met non-verbale middelen uitgezonden.

Relationele boodschappen -door Drost ook wel het betrekkningsniveau genoemd- worden vooral met non-verbale en paralinguïstische middelen verzonden. Bij paralinguïstisch gaat het niet om de betekenis van de woorden, maar om zaken als stemvolume, stemkwaliteit, toonhoogte, snelheid en gemak van spreken, intonatie et cetera. Woordkeus en zinsbouw zijn eveneens van invloed op de relationele boodschap.

Het totale spectrum van non-verbaal gedrag behelst dan ook de zichtbare gedragingen zoals gebaren, lichaamshouding, gezichtsuitdrukking, aankijken alsook paralinguïstische elementen.

Een gesproken boodschap is volgens Drost nooit ontdaan van een betrekkningsniveau. Het is onmogelijk relationeel niet te communiceren. Niet reageren kan zelfs krachtiger zijn dan elk gekozen woord. Denk aan ‘wie zwijgt stemt toe’.

In deze scriptie ligt het accent op de non-verbale communicatie waar men in de zakelijke omgang mee te maken kan krijgen, zoals non-verbaal gedrag in relatie tot dominantie, status en macht. Deze scriptie beoogt dan ook antwoord te geven op de vraag wat een leider verzwijgt. Met andere woorden aan welk non-verbaal gedrag is een leider te herkennen.

Voor bijvoorbeeld human resource managers kan dit nuttig zijn om tijdens loopbaangesprekken dit non-verbale gedrag te herkennen (decoderen) en op te nemen in loopbaanadviezen. Voor junior leiders kan deze scriptie inzicht verschaffen in het non-verbale gedrag dat hen kan helpen hun leiderschap via non-verbale communicatie uit te bouwen (encoderen).

Daarnaast kan de inhoud van deze scriptie interessant zijn voor eenieder die met zakelijke interacties te maken heeft. Het kan antwoord geven op ‘verborgen’ signalen die een zakelijke partner uitzendt en die bij de ontvanger een bepaald gevoel opwekt. Het tegenovergestelde kan ook. Als men inzicht heeft welk non-verbaal gedrag een leider vertoont, zou men hier naar believen op kunnen anticiperen.

In onderzoek naar non-verbaal gedrag wordt gebruikgemaakt van diverse verwante begrippen: leiderschap, macht, dominantie en (sociale) status. Om inzicht te krijgen in deze begrippen en hun mogelijke relaties zal in de hoofdstukken 2.0 eerst de theoretische achtergrond en definities van deze begrippen worden behandeld. Daarna worden in hoofdstuk 3.0 het fenomeen non-verbaal gedrag en de verschillende theorieën besproken, om vervolgens de diverse onderzoeksresultaten ten aanzien verschillende non-verbale gedragingen te behandelen. Tot slot zullen in de discussie (hoofdstuk 4.0) de mogelijke implicaties en suggesties voor toekomstig onderzoek worden gegeven.

2.0 Theoretische achtergrond

2.1 *Wat is leiderschap*

In de sociale psychologie is leiderschap veelvuldig onderwerp van onderzoek (Forsyth, 1999). Het is echter een fenomeen waar nog weinig van wordt begrepen. Leiderschap kent dan ook vele definities.

Volgens Barker (1997, in Forsyth, 1999) is de definitie van leiderschap een speciale vorm van interactie: een wederkerig, transactioneel en soms transformationeel proces, waarbinnen samenwerkende individuen anderen mogen motiveren en beïnvloeden, ter stimulering van het behalen van zowel groeps- als individuele doelen.

Veel mensen, waaronder ook politici, gaan ervan uit dat goede leiders in staat zijn anderen te manipuleren, te beheersen en de mogelijkheid bezitten hun volgelingen te laten gehoorzamen. Zoals de Amerikaanse president Harry S. Truman ooit zei: "Een leider is een man die het vermogen heeft mensen dingen te laten doen die ze eigenlijk niet willen en toch prettig vinden".

Leiderschap is niet alleen een interactievorm maar ook een vorm van macht. Een goede leider heeft macht *met* mensen in plaats van *over* mensen (Furnham, 1999). Idealiter is dit een wederkerige relatie tussen leider en volgelingen. Een leider kan dan ook binnen een groep de beheersing hebben over machtsbronnen, maar hij of zij distribueert deze macht naar andere groepsleden.

Gedragswetenschappers maken onderscheid tussen twee type leiders: een taakgerichte leider en relationeel georiënteerde leider (Forsyth, 1999). Een taakgerichte leider verdeelt de deeltaken aan de leden van de groep, is kritisch ten aanzien van het gedane werk, ziet erop toe dat de groep haar maximale capaciteit benut et cetera.

Een relationeel georiënteerde leider luistert naar de inbreng van de groepsleden, is vriendelijk en toegankelijk, behandelt de groepsleden als gelijken en is bereid veranderingen door te voeren.

Het blijkt dat vrouwen over het algemeen meer relationeel georiënteerde leiders zijn en mannen meer taakgerichte leiders. Hierbij gebruiken vrouwen een democratische stijl en mannen over het algemeen een meer autocratische stijl van leidinggeven. Vrouwelijke leiders worden dan ook veelal als minder dominant ervaren (Snodgrass & Rosenthal, 1984, in Forsyth, 1999). Daarentegen is er geen verschil in leiderschapseffectiviteit tussen beide seksen (Brown, 1979 in Forsyth, 1999).

Historisch gezien vervullen mannen wel vaker een leidinggevende rol dan vrouwen. Gezien het feit dat steeds meer vrouwen invulling geven aan een carrière buitenshuis neemt het aantal vrouwen in managementfuncties toe. Toch blijkt dat mannen vijf keer meer kans hebben tot leider gekozen te worden dan vrouwen (Walker, Ilardi, McHahon & Fennell, 1996 in Forsyth, 1999).

Behalve sekse en persoonlijke eigenschappen hebben ook fysieke kenmerken een relatie met leiderschap. Dit zijn bijvoorbeeld lengte, fysieke aantrekkelijkheid, postuur en leeftijd (Stogdill, 1948, 1974 in Forsyth, 1999). Voor lengte, aantrekkelijkheid en postuur is de correlatie niet zo sterk als voor leeftijd. De relatie tussen leeftijd en leiderschap kan mogelijk een gevolg zijn van ervaring en kennis.

Of het fenomeen kennis, wegens het feit dat dit een machtsbron is, een beïnvloedende factor is op leiderschap, wordt in de volgende paragraaf toegelicht. Intelligentie daarentegen heeft slechts een geringe correlatie met leiderschap. Groepsleden geven wel de voorkeur aan een leider die intelligenter is dan het gemiddelde van de groepsleden. Echter, een te hoge intelligentie kan de onderlinge communicatie in de weg staan (Gibb, 1969 in Forsyth 1999).

In een onderzoek van Cashdan (1998) is een hoge correlatie gevonden tussen daadkracht en leiderschap, en macht.

Verschillende factoren blijken dus van invloed op het fenomeen leiderschap: geslacht, statusverschillen, persoonlijkheidsaspecten zoals intelligentie en dominantie, alsook macht. Om inzicht te krijgen in de achtergrond en definities van deze factoren worden deze in de volgende paragrafen apart behandeld.

2.2 *Wat is macht*

Het hebben van macht maakt iemand nog niet tot een leider. Wel blijkt macht op verschillende fronten een belangrijke component voor leiderschap.

Denk bijvoorbeeld aan een coach die gehoorzaamheid eist van zijn spelers, een politiemann die een automobilist naar zijn papier vraagt en een baas die zegt dat zijn medewerkers weer aan het werk moeten gaan. Cartwright (1959) meent dat deze personen bogen op macht bij de beïnvloeding van anderen (Forsyth, 1999). Een machtige persoon heeft beheersing over andermans activiteiten om zo de eigen doelen te verwezenlijken, met en soms zelfs zonder toestemming van groepsleden. Soms ook tegen hun eigen wil in, en ook wel zonder te begrijpen en weten waarom men iets doet. Een voorbeeld is de legendarische dominee Jim Jones. Hij kreeg zijn volgelingen zo ver massaal suïcide te plegen door gif in te nemen. Een ander voorbeeld is het gehoorzaamheidsexperiment van Milgram.

Door de jaren heen zijn er de diverse definities van leiderschapsmacht beschreven.

Dovidio, Ellyson, Keating, Heltman & Brown (1988) omschrijven macht als de mogelijkheid beheersing uit te oefenen over de interactie met anderen. Dit kan zowel voortkomen uit de sociale positie die iemand inneemt als uit de persoonlijkheid en de vaardigheden. Ook het bezit van bepaalde machtsbronnen kan het vermogen van machtsuitoefening vergroten. Denk hierbij aan de zes machtsbronnen van French en Raven (1959). Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen macht die voortkomt uit de positie die iemand bekleedt (positiemacht) en persoonlijke machtsbronnen.

De drie persoonlijke machtsbronnen zijn referentie-, informatie- en deskundigheidsmacht. Referentiemacht is de invloed die iemand op anderen heeft, doordat deze zich met de machtsbezitter identificeert. Informatiemacht is de invloed op anderen door de beschikking over informatie die anderen nodig kunnen hebben. Bijvoorbeeld door belangrijke informatie achter te houden kan iemand zijn deskundigheidsmacht vergroten. Dit is de derde persoonlijke machtsbron. Deze wordt ontleend aan de aanname van anderen dat iemand over superieure vaardigheden en expertise beschikt.

Binnen positiemacht worden door French en Raven eveneens drie machtsbronnen onderscheiden. Strafmacht is het vermogen anderen te straffen om zo de externe motivatie te vergroten. Denk aan ontslag, overplaatsing, degradatie en dergelijke.

Daar tegenover staat de beloningsmacht: dit is de mogelijkheid anderen een beloning in het vooruitzicht te stellen. Denk hierbij aan promotie, opslag et cetera.

De derde positiemacht wordt legitieme macht genoemd: het beschikken over autoriteit die is ontleend aan het legitiem verkregen recht gehoorzaamheid te eisen. Legitieme macht komt veelal voort uit de groepsrol, -status en -norm. Dat wil zeggen dat de groep het terecht vindt dat iemand een bepaalde positie heeft, met daaraan verbonden een aantal rechten. Bijvoorbeeld het gehoorzamen aan de voorzitter tijdens een vergadering.

Hersey en Blanchard (1976, in Forsyth, 1999) hebben een vierde positiemachtsbron toegevoegd, namelijk relatiemacht. Hierbij is het niet de positie zelf, die de mate van macht aangeeft, maar de relatie met mensen die wel over specifieke machtsbronnen beschikken.

Denk bijvoorbeeld aan het feit dat iemand de zoon is van een van de managers binnen een organisatie.

Een andere toevoeging aan de zes machtsbases van French en Raven komt van Horai & Tedeschi (1969, in Aguinis, Simonsen & Pierce, 1998). Dit is de machtsbasis geloofwaardigheid (credibility). Uit onderzoek blijkt namelijk dat geloofwaardigheid een versterkend effect heeft op de zes machtsbases. Mensen gehoorzamen iemand met een hoge geloofwaardigheid eerder dan iemand met een lage geloofwaardigheid.

Machtsbronnen komen dus voort uit de positie die iemand bekleedt en uit persoonlijke factoren. Het gebruik van macht is geen 'of-of situatie'. Positiemacht en persoonlijke machtsbronnen hebben een sterke correlatie: iemand met veel positiemacht krijgt door zijn omgeving eerder persoonlijke macht toebedeeld dan iemand die dat niet heeft (Forsyth, 1999). Terwijl iemand met veel persoonlijke macht eerder op een functie terechtkomt waaraan veel positiemacht is gekoppeld.

Vanuit de zakelijke positie kan iemand een bepaalde vorm van macht hebben, maar hoe wordt deze macht gebruikt? Volgens Fablo (1977, in Forsyth, 1999) kan dat op diverse manieren. Hij maakt onderscheid tussen het gebruiken van directe en sterke tactieken: bijvoorbeeld mensen instrueren of eisen stellen. Deze directe tactiek wordt vooral door mensen met een hogere status en autoriteit gehanteerd. Personen met een lagere status daarentegen zullen eerder gebruikmaken van indirecte tactieken: het geven van hints en onderhandelen.

Leidinggevendenden die weten hoe ze macht kunnen gebruiken, blijken over het algemeen effectiever te zijn dan degenen die dat niet weten of kunnen (Siegman & Feldstein, 1985).

2.3 Wat is dominantie

Behalve het bezitten van macht kan de persoonlijkheidstrek dominantie een versterkend effect hebben op de uitoefening van macht.

Volgens ethologen ontstaat dominantie door de behoefte aan een voorkeurspositie bij de toegang tot waardevolle (schaarse) bronnen (Brown, Dovidio & Ellyson, 1990). Dominantie kan dan ook gezien worden als een essentieel element dat uitdrukking geeft aan macht en leiderschap. Een belangrijk kenmerk is dat dominantie uitsluitend kan bestaan door de response van de omgeving.

Dominantie is een persoonlijkheidstrek die met verschillende instrumenten meetbaar is, bijvoorbeeld met de California Psychological Inventory (CPI) en de Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI) (Groth-Marnat, 1997).

De dominantieschaal in de CPI-vragenlijst meet leiderschapscapaciteit. Dit houdt in: welbespraaktheid, volhardendheid, zelfverzekerdheid, initiatief nemen en de mate waarin een persoon de verantwoordelijkheid neemt in een situatie.

De omstandigheden zijn minstens zo belangrijk als de persoonlijkheidstrek. In situaties waarin een appèl op leiderschap wordt gedaan zullen mensen die hoog scoren op dominantie eerder geneigd zijn de leiding te nemen dan te volgen. Anders gezegd: zij zullen in zo'n situatie assertief worden, grenzen stellen, en daadkrachtig en doelgericht optreden. Zij nemen deze rol op een natuurlijke wijze. Mensen die hoog scoren op dominantie (CPI) verkondigen op krachtige wijze hun mening, communiceren helder en direct. Dit kan uitmonden in drammerigheid en agressie.

Het andere meetinstrument met een dominantieschaal is de MMPI. Mensen die hoog scoren op deze schaal zijn zelfverzekerd, realistisch, taakgericht en voelen zich verplicht ten opzichte van anderen. Ze zijn goed in het oplossen van problemen, sociaal aanwezig, weloverwogen en stabiel, volhardend bij het uitvoeren van opdrachten en kunnen zich goed

concentreren. Deze schaal wordt vaak bij personeelsselecties gebruikt, bijvoorbeeld bij de selectie van politiefunctionarissen.

Hoewel leiderschap, macht en dominantie als aparte fenomenen worden beschouwd, blijkt wel dat er een hoge onderlinge samenhang is tussen de begrippen. Dominante mensen blijken veelal een hogere positie in een organisatie in te nemen. Hierdoor bezitten zij vaak ook een bepaalde macht en status. Status is namelijk ook een component met een correlatie tot leiderschap.

2.4 Wat is status

Uit verschillende onderzoeken en theorieën die hieronder in relatie tot leiderschap worden behandeld blijkt dat (sociale) status een veelomvattend begrip is. Status heeft onder andere te maken met de verschillen tussen mannen en vrouwen, etniciteit, de positie die iemand inneemt in een groep, et cetera.

Volgens psychologen die de evolutietheorie aanhangen en sociaal-psychologen hebben mannen en vrouwen van 'nature' een andere status. Beide stromingen belichten dit wel vanuit verschillende standpunten (Eagly & Wood, 1999).

Volgens psychologen die de evolutietheorie aanhangen, is de investering die vrouwen moeten doen om status te verwerven vele malen groter dan die van mannen. Het verschil heeft te maken met de investering in nageslacht en de criteria van partnerselectie (Winstead, Derlega & Rose, 1997). De negen maanden zwangerschap, het baren en het geven van borstvoeding, zijn daar voorbeelden van.

Vrouwen zijn minder in staat genen door te geven aan het nageslacht dan mannen. Dit is dan ook van invloed op het wederzijdse selectieproces van een partner. Volgens de evolutietheorie selecteren vrouwen hun partner op basis van economische aspecten, zoals de capaciteit een inkomen te genereren, sociale status en dominantie. Mannen daarentegen selecteren vrouwen op uiterlijke kenmerken zoals fysieke aantrekkelijkheid. Dit wordt gezien als een teken van gezondheid, vruchtbaarheid en sociale vaardigheid.

Een van de uitgangspunten van de sociale psychologie is dat degene die buitenshuis werkt en bezittingen heeft (auto, huis, et cetera) meer sociale macht heeft. Omdat over het algemeen mannen - vaker dan vrouwen - kostwinner zijn, hebben zij de mogelijkheid de macht naar zich toe te trekken en naar believen te gebruiken. Maar ook als vrouwen wel buitenshuis werken, blijft er veelal een verschil in status bestaan. Vrouwen vervullen niet alleen de meer sociale en verzorgende functies, zij bekleden over het algemeen ook functies die een wat lagere status vertegenwoordigen. Ook wat salariering betreft, is er verschil. Mannen worden voor dezelfde baan veelal beter betaald dan vrouwen (Eagly & Wood, 1999).

Kortom, zowel binnenshuis als buitenshuis hebben mannen meer status en macht dan vrouwen. Hierdoor vertonen zij ook meer en vaker dominantie dan vrouwen. Dit komt onder andere tot uitdrukking in non-verbaal gedrag.

De vraag is of deze conclusie vanuit de sociale psychologie aansluit bij de dagelijkse praktijk. Want vaak blijkt dat mannen binnen het huishouden weinig hebben in te brengen en dat vrouwen binnen dit domein een dominante rol innemen.

Het feit dat mannen buitenshuis meer status en macht hebben dan vrouwen kan een gevolg zijn van het beperkte percentage vrouwen op hoge posities. Hierdoor zullen zij nog altijd worden beoordeeld vanuit een mannenreferentie. Opvallend is dat vrouwen op topposities veelal mannelijk gedrag vertonen en minder vanuit een vrouwelijke kracht invulling geven aan hun functie.

LUISTER GOED NAAR WAT DE LEIDER VERZWIJGT

In z'n algemeenheid geldt dat uit diverse onderzoeken blijkt dat non-verbaal gedrag in relatie tot dominantie, macht en sociale status zowel bij vrouwen als bij mannen voorkomt. Echter, de mate waarin zij het gedrag vertonen, is afhankelijk van de sekse, de machtspositie en persoonlijkheidsfactoren.

Behalve het verschil in status tussen mannen en vrouwen is het fenomeen status ook vanuit andere indicatoren als ras en sociale klasse onderzocht (Siegman & Feldstein, 1985).

In onderzoek naar non-verbaal gedrag zijn inderdaad verschillen gevonden tussen zwarte en blanke personen. Denk bijvoorbeeld aan aankijken maar ook de interpersoonlijke afstand en het kantelen van de heupen (Halberstadt & Saitta, 1987, Siegman & Feldstein, 1985). Om welke verschillen het precies gaat, wordt in de specifieke hoofdstukken van non-verbaal gedrag uitgediept.

Een belangrijke verklaring die door de onderzoekers wordt aangedragen voor deze verschillen is het verschil in sociale klasse tussen zwarte en blanke mensen. Uit diverse experimenten blijkt namelijk dat er een relatie is tussen sociale klasse en het decoderen – herkennen en lezen - van non-verbaal gedrag (Siegman en Feldstein, 1985). Mensen uit een lagere sociale klasse zijn minder goed in het decoderen dan mensen uit de middenklasse. Dit fenomeen is eveneens teruggevonden bij kinderen uit verschillende sociale klassen. De achterstand in decodeervaardigheid van non-verbaal gedrag wordt wel kleiner naarmate de kinderen ouder worden. Daarbij komt dat de vaardigheid van het decoderen bij kinderen uit een lage sociale klasse sterker toeneemt met leeftijd dan bij kinderen uit de midden- en hoge sociale klassen. Er blijft echter wel altijd een verschil bestaan in de decodeervaardigheid bij volwassenen uit de lagere sociale klassen.

Gezien het feit dat zwarte kinderen over het algemeen uit lagere sociale klassen komen, blijkt dat zwarte kinderen minder goede decodeerders zijn dan blanke kinderen. Maar ook bij hen neemt de vaardigheid van het decoderen toe naarmate ze ouder worden (Siegman & Feldstein, 1985).

Voorname onderzoeken zijn rond 1980 verricht en uitgevoerd vanuit een westers perspectief. Dit zou mogelijk van invloed kunnen zijn op de resultaten. Immers, de norm voor het lezen van non-verbaal gedrag stamt uit de westerse maatschappij. Het is mogelijk dat zwarte en blanke mensen van oorsprong niet hetzelfde type non-verbaal gedrag vertonen en er dezelfde betekenis aan toekennen. Wellicht dat blanke mensen bepaald non-verbaal gedrag van zwarte mensen niet kennen of onderkennen. Met als resultaat dat het geen onderwerp is van wetenschappelijk onderzoek, omdat de meeste onderzoeken naar non-verbaal gedrag door blanke mensen wordt geïnitieerd.

Een ander aspect dat van invloed kan zijn op de resultaten van deze onderzoeken is de mate van integratie in die periode. Het is mogelijk dat dankzij de toegenomen integratie, zwarte mensen momenteel betere economische posities kunnen verwerven dan rond 1980. Hierdoor zouden ze nu tot een hogere sociale klasse kunnen behoren en daarmee de mogelijke decodeerachterstand hebben ingehaald.

Niet alle onderzoekers zijn het eens over de invloed van sociale status op non-verbaal gedrag. Volgens Hall, Horgan en Carter (2002) heeft sociale status namelijk slechts een beperkte invloed op non-verbaal gedrag. Zij gaan er vanuit dat status en macht structurele variabelen zijn en geen psychologische variabelen. De sociale status van een persoon zegt weinig over diens psychologische staat. Het is juist de psychologische staat die in hoge mate verantwoordelijk is voor het getoonde non-verbale gedrag (Hall et al., 2002). Andere belangrijke factoren zijn: hoe iemand zelf zijn relatieve status of macht ervaart en de interpersoonlijke doelen die iemand nastreeft. Volgens Hall et al. heeft status slechts een modererend effect op psychologische en motivationele behoeften. Het experiment waarin Hall

et al. dit modererend effect van status hebben onderzocht wordt verder toegelicht in paragraaf 3.4.1 bij glimlachen en paragraaf 3.3.2 bij zelfaanraking.

Hall et al. menen dan ook dat een algemeen begrip als sociale status geen beïnvloedende factor kan zijn voor (dominant) non-verbaal gedrag.

Het is opmerkelijk dat het uitsluitend modererende effect van status op motivationele en emotionele aspecten onderbelicht is gebleven in onderzoeken tot 2002. Het gebrek aan aandacht voor dit fenomeen kan een reden zijn voor de weinig eensluidende resultaten die tot op heden zijn gevonden in diverse onderzoeken naar non-verbaal gedrag in relatie tot status.

Omdat dit een nog verder te ontginnen onderzoeksterrein is, worden in deze scriptie wel de onderzoeken ten aanzien van status en non-verbaal gedrag opgenomen. In deze onderzoeken worden overigens verschillende operationalisaties gebruikt voor het begrip status: sekse, ras, sociale klasse en de maatschappelijke positie.

In voorgaand hoofdstuk is een afbakening geschetst tussen de begrippen leiderschap, macht, dominantie en status. Deze aspecten worden in de diverse onderzoeken naar non-verbaal gedrag echter ook door elkaar gebruikt. De reden hiervoor is de nauwe onderlinge verwantschap en de onderlinge beïnvloeding van deze aspecten. Leiderschap is van de genoemde begrippen een meer overkoepelend begrip. Een leider bezit veelal macht die vanuit verschillende machtsbronnen kan voortkomen, zoals diens positie, specifieke kennis of de mogelijkheid tot belonen en straffen.

Leiderschap kan ook te maken hebben met de persoonlijkheidstrekk dominantie. Daarnaast genieten leiders over het algemeen een hoge sociale status. Er is eveneens sprake van reciprociteit: personen die hoog scoren op de eigenschap dominantie en/of macht hebben, en/of een hoge sociale status genieten, zullen eerder tot leider worden gekozen dan mensen die deze fenomenen niet hebben.

In hoofdstuk 3 worden, uitgaande van bovenstaande begrippen, de diverse onderzoeken naar non-verbaal gedrag behandeld. Er is een indeling gemaakt in verschillende non-verbale expressievormen: van het lichaam tot gezichtsexpressie en van aankijken tot paralinguïstische invloeden.

3.0 De verschillende non-verbale expressievormen

De mens is een sociaal wezen. Hierdoor is men op elkaar aangewezen. Het blijkt dat hoe afhankelijker mensen van elkaar zijn, des te meer macht ze over elkaar kunnen uitoefenen (Forsyth, 1999). Non-verbaal gedrag speelt een belangrijke rol bij de deze machtsuitoefening en bij de beïnvloeding van de omgeving.

Het aanleren van non-verbaal gedrag vindt onder andere plaats door middel van modellering en conditionering (Hetherington & Parke, 1993). Een voorbeeld hiervan is de ontwikkeling van de eerste glimlach van een baby. Baby's kunnen bijvoorbeeld het rondtrekken van de mond en het uitsteken van de tong al in een heel vroeg stadium imiteren. Zelfs als ze slechts één week oud zijn. Ouders interpreteren dit glimlachen van hun baby als een teken van herkenning en houden van. Zij beantwoorden het kind op hun beurt weer met een glimlach en lieve woorden. Door deze circulaire reactie tussen ouder en kind, bekrachtigen ze de sociale interactie en wordt de band tussen ouder en kind verstevigd. Waarschijnlijk geldt dit imitatiegedrag ook voor andere non-verbale gedragingen.

Non-verbaal gedrag bestaat uit een breed spectrum van zichtbare gedragingen zoals gebaren, lichaamshouding, gezichtsuitdrukking, aankijken alsook paralinguïstische elementen. Alle non-verbale gedragingen hebben een functie in de interpersoonlijke communicatie. Zowel ten aanzien van inhoudelijke als voornamelijk relationele boodschappen (Drost, 2000).

Er bestaan verschillende theoretische indelingen en benamingen ten aanzien van non-verbaal gedrag. Hieronder worden er twee in het kort toegelicht.

Watzlawick, Beavin, Lackson (1974) maken een onderscheid tussen digitale en analoge communicatie. Zij zien digitale communicatie als het gesproken woord dat ook kan worden vervangen door een afbeelding. Zo kunnen de zelfstandige naamwoorden in de geschreven zin 'De kat heeft een muis gevangen' door plaatjes worden vervangen.

Watzlawick et al. noemen praktisch alle niet-verbale communicatie analoge communicatie. Zij stellen dat het bij analoge communicatie niet alleen gaat om de stembuiging, de volgorde, het ritme en de cadans van de woorden, maar ook om de houding, het gebaar en de gelaatsuitdrukking van het individu. De context waarbinnen bepaald gedrag plaatsvindt zien Watzlawick et al. ook als analoge communicatie. Bijvoorbeeld met een toilettas en een rol toiletpapier over straat lopen wekt bevreemding op bij omstanders. Terwijl dit gedrag op een camping als 'normaal' wordt ervaren. De mens is het enige wezen waarvan bekend is dat hij zowel de analoge als de digitale communicatievormen gebruikt.

Een andere indeling van non-verbaal gedrag komt van Siegman en Feldstein (1978). Zij gaan uit van twee categorieën: 'concrete' gebaren en 'discrete' gebaren.

Concrete gebaren hebben een directe verbale vertaling in een of meer woorden. Deze zinnebeeldende gebaren worden door Ekman en Friesen (1969) 'emblems' (symbolen) genoemd. De betekenissen van 'emblems' worden begrepen door alle leden van een groep, sociale klasse of een bepaalde cultuur. Je zou het kunnen vergelijken met pantomime. Denk aan het gebaar voor lekker: met de binnenkant van de hand langs het oor heen en weer bewegen.

Een andere set van concrete gebaren noemt Ekman en Friesen de 'kinesic marker'. Deze zijn vergelijkbaar met de eerder genoemde 'emblems', maar dan ter ondersteuning aan het gesproken woord. Bijvoorbeeld het meetellen op de vingers tijdens het bespreken van diverse opties.

De 'discrete' gebaren worden door Siegman en Feldstein ook weer opgedeeld in twee categorieën:

1. Aparte, losse gebaren, met een duidelijk zichtbaar begin- en eindpunt en dus meetbaar op aanwezigheid en afwezigheid. Een voorbeeld is een knikje met het hoofd.
2. Gebaren die meer een continuüm vormen. Hierbij is niet geheel duidelijk wanneer het gebaar begint en eindigt. Er is geen afgebakende tijdsinterval voor het gebaar. De duur van de handeling is mede bepalend voor de interpretatie ervan. Voorbeeld van een continu gebaar is de oriëntatie van het lichaam, handen wrijven maar ook verschillende vormen van zelfaanraking.

Een groot deel van de non-verbale signalen zijn echter minder expliciet. Het zijn over het algemeen kleine, bijna onzichtbare non-verbale gebaren. Bij elkaar opgeteld helpen ze de mens een totaalbeeld te vormen van de gesprekspartner en de boodschap. Tijdens een gesprek blijkt toch de meest bewuste aandacht gewijd te worden aan het gesproken woord. Mogelijke verklaring hiervoor is de geringe capaciteit van het bewustzijn om, met de snelheid van een gesprek, zowel de inhoud als het non-verbale deel van de boodschap te decoderen.

In veel experimenten worden meer discrete non-verbale gedragingen tegelijkertijd onderzocht. Het gaat hierbij om beide vormen van discrete gebaren: aparte, losse gebaren en continu gebaren. In sommige onderzoeken is gekeken naar de relatie tussen non-verbaal gedrag en leiderschap of macht en in andere juist weer naar de relatie tussen non-verbaal gedrag en status of dominantie.

De resultaten van de diverse onderzoeken zijn ingedeeld in de categorieën: lichaamshouding, lichaam in de omgeving, aanraken, gezichtsexpressie, aankijken en spraak.

3.1 Lichaamshouding

De houding van het lichaam maakt zichtbaar hoe een individu de wereld op een bepaald moment tegemoetreedt. Lichaamshouding is daarmee het meest basale non-verbale gedragselement: een houding gaat vooraf aan een beweging en is het uitgangspunt voor een gedragspatroon (Vrugt & Schabracq, 1991).

Voor een aandachtige kijker zijn houdingen redelijk herkenbaar. We kunnen uit iemands houding opmaken of die persoon zich op zijn gemak voelt of juist niet. In veel gevallen is de persoon zelf zich daar niet eens van bewust. Daarbij komt dat de mens onbewust anderen kan beïnvloeden met zijn of haar lichaamshouding. Dit komt onder andere tot uitdrukking in hoe mensen elkaar benaderen.

Vergeleken met de gedragselementen als blikrichting, gelaatsexpressies en bewegingen van hoofd en handen zijn lichaamshoudingen relatief trage vormen van non-verbaal gedrag (Vrugt & Schabracq, 1991). Een eenmaal aangenomen houding verandert niet snel. Hierdoor is iemands lichaamshouding meestal een vrij stabiele gedragsfactor. Een mogelijk gevolg daarvan is dat er nauwelijks bewust aandacht aan lichaamshouding wordt besteed.

Uit diverse onderzoeken blijkt dat lichaamshouding is onder te verdelen in de stand van het lichaam, van het hoofd, van de heupen, van de armen en de stand van de benen. Deze onderzoeken omvatten beide categorieën van de door Siegman en Feldstein (1978) genoemde discrete gebaren.

3.1.1. Stand van het lichaam: een open of gesloten houding

In onderzoeken naar non-verbaal gedrag wordt een onderscheid gemaakt tussen een 'gesloten' en een 'open' lichaamshouding. Een 'gesloten' houding wordt gekenmerkt door de armen dicht tegen het lichaam of over elkaar geslagen, de benen gesloten tegen elkaar of het ene been over het andere geslagen. Kenmerkend voor een 'open' lichaamshouding vanuit een zittende positie zijn de armen achter het hoofd of op de rug en het lichaam enigszins

achterover leunend. De benen zijn minimaal 10 centimeter uit elkaar of vooruit gestrekt (Cashdan, 1998, Vrugt & Schabracq, 1991).

Volgens Henley (1977) hebben mannen en vrouwen vanuit hun sekseverschil een andere lichaamshouding. Dit komt volgens haar voort uit de fysieke verschillen tussen mannen en vrouwen alsook uit het verschil in kleding. Vrouwen dragen van jongs af aan veelal een rok en mannen een broek. Hiermee wordt het sekseverschil extra geaccentueerd.

Het is dan ook niet verbazingwekkend dat vrouwen vaker een gesloten lichaamshouding vertonen dan mannen. Dit komt tot uitdrukking in armen tegen de borst of strak langs het lichaam en de benen gesloten of over elkaar.

De wijze waarop vrouwen de benen over elkaar slaan, is anders dan waarop mannen dit doen (Vrugt & Schabracq, 1991). Vrouwen leren, of leerden, hun benen zo over elkaar te slaan dat beide bovenbenen grotendeels op elkaar rusten. Mannen doen dit vaker door de enkel van de ene been op de knie van de andere te leggen. Vrugt en Schabracq geven aan dat mannen vaker wijdbeens zitten en staan om zo hun silhouet groter en hoekiger te maken. Dit heeft te maken met het innemen van ruimte en maakt een dominante indruk.

In zijn algemeenheid nemen vrouwen minder ruimte in dan mannen (Hall, 1984). Dit geldt zowel bij het zitten als bij het staan. Dit verschil is overigens terug te vinden in alle culturen.

Ook bij het passeren van een ander persoon doen vrouwen dit volgens Henley met een meer gesloten houding. Hierbij is haar lichaam van de ander afgewend. Mannen daarentegen doen dit vanuit een meer open positie, waarbij zijn lichaam naar de ander is toegewend.

De psychologische factor voor de gesloten lichaamshouding van de vrouw heeft volgens Henley te maken met de behoefte aan bescherming van het eigen lichaam. Volgens sommige wetenschappers is dit ter overleving in de wereld van de bepalende en machthebbende man (Henley, 1977).

Of vrouwen vaker met gesloten armen zitten dan mannen en in welke mate dit uitdrukking geeft aan dominantie, macht of status is in verschillende experimenten onderzocht. De resultaten zijn overigens niet eensluidend.

Hall, Horgan en Carter (2001) hebben in hun onderzoek geen verschil gevonden tussen mannen en vrouwen in de mate waarin de armen over elkaar worden geslagen. Ook hebben zij geen relatie met hoge of lage status gevonden.

Cashdan (1998) daarentegen heeft wel verschillen tussen mannen en vrouwen gevonden en koppelt deze ook aan macht. Zij heeft deze mogelijke relatie onderzocht door te kijken naar groepsgedrag bij studenten die elkaar goed kenden (zowel gemengde groepen als groepen met uitsluitend mannen en uitsluitend vrouwen).

Het fenomeen macht was geoperationaliseerd in termen van stoerheid (toughness) en leiderschap. Het fenomeen sociale status als de mate van populariteit van de studenten. De keuze voor het begrip populariteit had eveneens tot doel te kijken of een open lichaamshouding een teken van ontspanning zou kunnen betekenen in plaats van dominantie, zoals uit eerdere onderzoeken reeds was gebleken.

In dit experiment heeft Cashan verschillen gevonden in de lichaamshouding van mannen en vrouwen. In z'n algemeenheid zitten mannen meer met hun benen uit elkaar dan vrouwen. Hetgeen volgens Cashdan kan worden toegeschreven aan macht en status. Vrouwen zitten meer met de armen over elkaar dan mannen. Dit wordt door Cashdan gezien als een teken van lage status en weinig macht.

Om te achterhalen wat de mogelijke uitdrukkingskracht is van de vrouwen die wel met open armen zaten, zijn de verschillende operationele niveaus geanalyseerd.

Ze heeft wel een significante correlatie voor vrouwen gevonden tussen stoerheid en leiderschap en een open positie van de armen. Echter de correlatie tussen populariteit en de open positie van de armen is in dit onderzoek niet gevonden. De open positie van de armen,

bij een deel van de vrouwen, heeft volgens Cashdan dan ook te maken met het fenomeen macht en niet met ontspanning.

Een andere verklaring voor de positie van de armen komt van Fast (1997). Hij meent dat de houding van armen kruiselings voor de borst een teken van verdediging is. Anders gezegd, men wil andermans standpunt niet aanvaarden. Deze houding komt volgens hem zowel voor bij dominante als bij submissieve personen.

Een voorbeeld van een open positie van de armen is die van de armen achter het hoofd gevouwen met de ellebogen zijwaarts gekeerd. De zeggingskracht van deze houding is een teken van alles onder controle hebben en macht (James, 2001). Zeker als iemand hierbij zit in een iets achterover hangende positie. Zij vergelijkt het tonen van de oksels in deze pose met die van het tonen van kwetsbare lichaamsdelen in de dierenwereld. Dieren doen dit als teken dat de strijd is gestreden en dat zij niet bedreigend meer zijn. Volgens James gaan echte powerfreaks in de zakenwereld nog een stapje verder. Zij leggen in deze machtspositie ook hun voeten op het bureau.

Uit het voorgaande blijkt dat een open lichaamshouding, zowel bij mannen als vrouwen, uitdrukking kan geven aan dominantie en macht. Zowel in een zittende als een staande positie kan een open of een gesloten lichaamshouding worden aangenomen. In beide gevallen wordt bij een open lichaamshouding het silhouet vergroot en neemt een persoon meer ruimte in. Dit maakt dat een persoon dominant overkomt.

3.1.2 *Staan versus zitten*

Zowel een staande als een zittende positie heeft een eigen lichaamstaal. Opvallend genoeg is in geringe mate onderzoek voorhanden naar deze posities in relatie tot leiderschap, macht, status en dominantie.

Uit onderzoek bij primaten blijkt een ondergeschikte chimpansee een hogere in rang te begroeten door middel van heel diep buigen (De Waal, 1999) terwijl de dominante aap zich juist extra groot en lang maakt tijdens deze begroeting. Waarschijnlijk geldt hetzelfde voor mensen (Mignault & Chaudhuri, 2003). De bioloog Tijs Goldschmidt laat in het programma Zomergasten (zomer 2004), vergelijkbaar imponeergedrag zien van de mens aan de hand van een TV-fragment. Dit fragment toont 'de nacht van Wiegel'. Dit is het 1^e kamerdebat over 'de gekozen burgermeester' waarin Hans Wiegel zijn veto uitsprak tegen de gekozen burgermeester. In het fragment is te zien hoe Wiegel, voorafgaand aan het debat met kaarsrechte rug en opgeheven hoofd, tergend langzaam maar zelfverzekerd langs zijn collega-kamerleden loopt. Door deze combinatie van gedragingen leek Wiegel groter dan alle andere aanwezigen. Het was alsof hij met deze lichaamshouding wilde zeggen: ik heb de macht. Goldschmidt trekt een parallel tussen dit gedrag van Wiegel en dat van een machtige mannetjeschimpansee op een apenrots.

Het is zeker niet het geval dat alleen een staande positie als dominant wordt ervaren. Ook bij zittende figuren zijn verschillen in dominantie gevonden.

Meer inzicht in de uitdrukingskracht van zitten en staan en voor- en achtergrondpositie komt uit onderzoek van Schwartz, Tesser, Powell, (1982). In hun experiment hebben ze gebruikgemaakt van foto's van een manfiguur en een vrouwfiguur in exact dezelfde houdingen. Het ging om een staande positie en een zittende positie, in verschillende combinaties samen afgebeeld. Bijvoorbeeld rechts een zittende man en links een staande man, maar ook twee staande mannen of combinaties van mannen en vrouwen. Tevens werden de grootte van de figuren ten opzichte van elkaar gemanipuleerd. Hierdoor leek het of de op ene figuur meer op de voorgrond en de andere meer achtergrond stond.

Uit de resultaten blijkt dat bij twee zittende figuren, de vergrote voorgrondfiguur als significant dominantier werd aangeduid, dan de figuur in de achtergrond. Echter de combinatie

staand en vergroot - voorgrond - is dusdanig dominant dat dit alle andere verschillen overschaduwt.

In de combinatie staande en zittende figuur wordt de staande als meest dominant ervaren. Vooral een persoon die staat en interacteert met iemand die zit, wordt gepercipieerd als dominant (Mignault & Chaudhuri, 2003). Hierbij kan de context de mate van dominantie van de staande persoon versterken. Denk maar aan de rolverdeling van staande baas versus zittende ondergeschikte. In het onderzoek van Schwartz et al. is de context buiten beschouwing gelaten, waardoor zij geen uitspraken kunnen doen over de invloed van mogelijke statusverschillen.

De dominantie van iemand die staand tegen een zittend persoon praat, wordt mogelijk bevorderd door het - met de kin richting de borst - naar beneden praten van de staande figuur. Hierbij moet de zittende persoon letterlijk - met het hoofd in de nek - omhoog praten. Dit wekt de indruk van respectievelijk op iemand neer kijken en tegen iemand op kijken (zie ook paragraaf 3.1.4: Stand van het hoofd).

Als een leidinggevende niet dominant of directief wil overkomen bij een zittende medewerker zou hij of zij iets door de knieën moeten zakken tijdens de interactie. Een andere mogelijkheid is een stoel pakken om zo vanuit gelijke hoogte de medewerker aan te spreken.

Niet alleen het verschil in dominantie tussen iemand die staat of zit, maar ook de wijze waarop iemand zit, is van invloed op de factor dominantie (Pease, 1984). Er zijn bijvoorbeeld mensen die andersom op een armloze stoel plaatsnemen. Hierdoor werkt de rugleuning van de stoel als een soort schild. Dit is een strijdvaardige houding die vergelijkbaar is met het schild dat mannen in vroeger tijden ter protectie droegen als zij ten strijde trokken. Mensen die in zo'n houding zitten - vaak zijn hierbij de benen gespreid -, zijn over het algemeen dominante personen. Volgens Pease geeft deze houding aan dat de persoon behoefte heeft beheersing te hebben over de gesprekspartner of een groep. Vanuit deze houding durft men conflict oproepende opmerkingen te maken. Hierbij voelt men zich namelijk beschermd tegen een mogelijke tegenaanval door de rugleuning van de stoel.

Het andersom zitten op een stoel kan ook over komen als een vorm van gedwongen nonchalance. Het wil zeggen 'kijk is hoe relaxed ik ben'.

Uit voorgaande blijkt dat iemand zowel vanuit een staande als een zittende positie een dominante houding kan aannemen. De grootste kans op dominantie komt voor bij een interactie tussen een zittende en staande persoon. Hierbij is de manier waarop iemand zit of staat ook van invloed. Behalve zitten en staan, en een open en gesloten lichaamshouding, kan de manier waarop iemand zijn armen en handen gebruikt ook uitdrukking geven aan dominantie en macht.

3.1.3 Stand van de armen en handen

In een van de onderzoeken naar de uitdrukking van de gesloten positie van de armen bij vrouwen hebben Hall, Le Beau, Reinoso en Thayer (2001) ook gekeken naar andere gedragingen van de armen: het rusten van de elleboog op de knie of op een meubelstuk. Hierbij had het leunen op de ellebogen niet tot doel ondersteuning te geven aan het hoofd.

Uit dit onderzoek blijkt dat er inderdaad een relatie is tussen sociale status en het steunen van de elleboog. Mensen met een hoge status schijnen vaker dan mensen met een lage status hun elleboog te laten rusten op hun knie, een armleuning van een stoel of op een tafel.

De sekse van de gesprekspartner blijkt eveneens van invloed op de mate van leunen op de elleboog (Hall et al., 2001). Tegen de verwachting in leunen vrouwen met een hoge status significant meer op hun elleboog tijdens een gesprek dan mannen met een hoge status. Dit komt vooral tot uitdrukking in interactie met mannen en vrouwen met een lage status. Het verschil in leunen op de ellebogen doet zich niet voor tijdens een gesprek tussen twee mannen

of twee vrouwen met een lage status. Zij steunen nagenoeg evenveel op hun ellebogen tijdens een tweegesprek.

Door Hall et al. worden geen andere interpretaties, dan de statusverschillen, voor het steunen op de ellebogen gegeven.

Mogelijk kan het meer op de ellebogen leunen van vrouwen, verklaard worden door de behoefte aan - letterlijke - steun. Dat zou overigens wel betekenen dat het op de ellebogen leunen nog verder zou toenemen tijdens een interactie met een man of vrouw met een hoge status. Dit laatste hebben Hall et al. niet gevonden.

Voor de interpretatie van het leunen op de ellebogen kunnen ook andere factoren een rol spelen. Dient het steunen op de ellebogen bijvoorbeeld ter ondersteuning van het hoofd, dan zou dit uitdrukking kunnen geven aan desinteresse, vermoedheid, verslagenheid. In dit geval spelen het hoofd en aankijken ook een essentiële rol. Heeft men daarentegen bij het steunen op de elleboog de kin tussen wijsvinger en duim, dan kan dit juist interesse uitdrukken. Kortom, het uitsluitend leunen op de elleboog heeft op zichzelf niet veel betekenis. Het is vooral de combinatie met andere lichaamsdelen die de 'kleuring' geeft.

Een andere houding die uitdrukking kan geven aan dominantie en status is de manier waarop iemand zijn handen en vingers gebruikt (James, 2001). Zo duidt handenwringen op een lage sociale status. Het vouwen van de handen daarentegen kan juist duiden op een hoge status. Handen die alleen via de vingertoppen contact met elkaar hebben doen volgens James hoge status vermoeden. Hij doet overigens geen uitspraken over mogelijke verschillen tussen mannen en vrouwen.

Het wijzen en prikken met de wijsvinger naar een gesprekspartner kan ook overkomen als dominant. Het kan zelfs een heel intimiderend gebaar zijn (Pease, 1984). Het is een gebaar dat in alle vormen van sociaal verkeer veelvuldig voorkomt, maar wetenschappelijk nauwelijks is onderzocht.

Andries Knevel, programmaleider van onder andere het Elfde Uur maakt dit gebaar regelmatig naar zijn gasten. Als toeschouwer kan dit gebaar verschillend worden geïnterpreteerd, mede afhankelijk van de gast die bij Knevel aan tafel zit. Interpretaties lopen uiteen van eigen standpunt kracht bij zetten, iemand dwingend uitspraken ontlokken of iemand beschuldigen. In combinatie met de vaak priemende blik van Knevel komt het vingerwijzen extra intimiderend over.

Uit het voorgaande blijkt dat de manier waarop iemand met zijn armen, handen en vingers omgaat het ofwel iets zegt over de sociale status of over de mate van dominantie. Bij het steunen op de elleboog kan ook het hoofd van invloed zijn op de interpretatie.

3.1.4 Stand van het hoofd

De betekenis van de stand van het hoofd is diverse onderzoeken geanalyseerd. Twee standen zijn vooral onderwerp van onderzoek geweest: het zijwaarts kantelen van het hoofd en de stand van de kin.

Costa, Menzani en Bitti (2001) hebben de stand van het hoofd en de eventuele mate van kanteling onderzocht aan de hand van schilderijen vanaf de 14de eeuw tot heden. Bijna 1500 schilderijen van onder andere Velazquez, Rembrandt, Van Eyck en Carracci leverden materiaal voor het onderzoek. Het ging om portretten van mythische personages, arbeiders, notabelen en hooggeplaatsten. De portretten van deze laatste twee categorieën werden veelal in opdracht vervaardigd. Door deze indeling in personages kon een onderscheid in sociale status en macht worden gemaakt.

Uit het onderzoek blijkt dat kunstenaars de mate van het kantelen van het hoofd overdrijven om snel en direct de sociale status van de geportretteerden weer te geven.

Afbeeldingen van mythische personages vertoonden de grootste kanteling van het hoofd (een hoek van 18,70°), bijvoorbeeld om devotie en onderdanigheid te suggereren. Opvallend was dat hooggeplaatste personen zoals notabelen en andere vooraanstaande burgers nauwelijks met een gekanteld hoofd werden afgebeeld. Costa et al. geven als verklaring dat dit soort portretten voornamelijk in opdracht werden gemaakt met de stilzwijgende opdracht zo voornaam mogelijk te worden afgebeeld. Hierbij moesten de sociale status en macht in één oogopslag duidelijk zijn.

De in een natuurlijke setting afgebeelde mensen uit het gewone volk, zoals boeren en arbeiders, vertoonden een bovengemiddelde mate van kanteling van het hoofd (gemiddeld 9,5°). Dit werd toegeschreven aan de lagere sociale status van de afgebeelde burgers.

Volgens Costa et al. blijkt uit dit onderzoek dat kunstenaars in vroeger tijden bewust de stand van het hoofd al dan niet gekanteld hebben om in een schilderij de verschillen in macht en sociale status van de geportretteerden te benadrukken.

De bewuste keuze voor het kantelen van het hoofd zal wellicht wel opgaan voor de in opdracht vervaardigde schilderijen. Het valt echter te betwijfelen of dit ook geldt voor de niet in opdracht vervaardigde portretten van bijvoorbeeld de boeren en arbeiders.

Ook vandaag de dag wordt de stand van het hoofd geassocieerd met sociale status. Zo heeft Henley (1977) geconstateerd dat vrouwen vaker dan mannen in advertenties en commerciële foto's met een gekanteld hoofd staan afgebeeld. Dit seksestereotypisch gedrag geeft volgens haar uitdrukking aan het verschil in sociale status tussen mannen en vrouwen. In dit geval de onderworpenheid van de vrouw.

Daarnaast bestaat er onderzoek naar de stand van het hoofd tijdens begroetingsrituelen (Henley, 1977). In dit experiment werden mensen gefilmd terwijl zij bij een verjaardagsfeestje arriveerden. Hierbij is onder andere gekeken naar het zijwaarts kantelen van het hoofd. Van de 20 observaties waarbij het hoofd gekanteld werd, bleek dit 18 keer door vrouwen gedaan te zijn. Als verklaring voor het kantelen van het hoofd door vrouwen wordt gegeven dat zij dit doen ter compensatie van hun lichaamslengte. Henley is van mening dat dit ook een teken van onderworpenheid is.

De vraag is of dit werkelijk het geval is. De conclusie van Henley wordt namelijk niet bevestigd door de resultaten van het onderzoek van Halberstadt en Saitta (1987). Zij hebben eveneens onderzoek verricht naar de stand van het hoofd aan de hand van advertenties en journalistieke foto's. In dit onderzoek is echter geen verschil in de mate van het kantelen van het hoofd gevonden tussen mannen en vrouwen.

De verklaring van Henley dat vrouwen het hoofd kantelen ter compensatie van hun lichaamslengte zou in twijfel getrokken kunnen worden omdat vrouwen van nature al vaak kleiner zijn dan mannen. Hierdoor lijkt het compenseren van de lichaamslengte niet van toepassing. Wellicht is de kanteling van het hoofd door vrouwen van jongs af aan aangeleerd om 'devotie' uit te drukken ter stimulering van mannelijke elegantie en hoffelijkheid.

De onderzoeksuitkomsten zijn niet geheel eensluidend. Toch lijkt het logisch dat er een verband is tussen het zijwaarts kantelen van het hoofd en macht, dominantie en sociale status. Mensen met een hoge sociale status en met macht zullen minder geneigd zijn het hoofd zijwaarts te kantelen dan personen met een lage sociale status en met weinig macht.

Een andere stand van het hoofd in relatie tot macht, status en dominantie is het voor- en achterwaarts kantelen van het hoofd. Hierdoor verandert de positie van de kin. Met andere woorden bij een geheven hoofd is de kin meer opwaarts gericht en bij een naar voren gebogen hoofd is de kin meer op de borst gericht. De kin omhoog wordt geassocieerd met dominantie en kin op de borst met onderdanigheid (Mignault & Chaudhuri, 2003). Zo kent iedere taal een vergelijkbare uitdrukking 'met de neus in de wind lopen', 'met opgeheven hoofd een situatie tegemoet treden', alsook 'to turn up one's nose at someone' en 'lass den Kopf nicht hängen'.

Ook uit recent onderzoek komt naar voren dat er een sterke relatie is met de stand van de kin en dominantie. Het geeft uitdrukking aan emoties zoals trots en boosheid waardoor de associatie met superioriteit, ofwel status ontstaat (Mignault & Chaudhri, 2003). Er is wel degelijk een verschil in perceptie van superioriteit als een vrouw of een man het hoofd heeft geheven. Bij mannen komt een geheven hoofd veel sterker als dominant en superieur over dan als een vrouw deze houding aanneemt. Ook het tegenovergestelde is aangetroffen. Mannen met een gebogen hoofd worden als minder submissief ervaren dan vrouwen met deze houding.

Daarbij komt dat mannen, meer dan vrouwen, de neiging hebben om de kin omhoog te doen tijdens een interactie (Henley, 1977).

Uit een experiment van Hall, Smith Le Beau, Gordon Reinoso & Thayer (2001) komt min of meer het tegenovergestelde naar voren. In dit onderzoek is gekeken naar de stand van de kin in relatie tot sociale status. Hierbij is gebruikgemaakt van twee condities: spontaan - men wist niet dat men werd gefotografeerd - en geposeerd - men wist wel dat men werd gefotografeerd -.

In z'n algemeenheid blijkt dat juist personen met een lage status significant vaker de kin omhoog doen tijdens een gesprek dan mensen met een hoge status. Dit geldt voor beide condities waarin men is gefotografeerd: geposeerd en spontaan. In de geposeerde conditie zelfs nog iets vaker dan in de spontane conditie. Hall et al. geven als mogelijke verklaring dat dit te maken heeft met het 'tegen iemand opkijken' en 'op iemand neerkijken'.

Wellicht is dit een te speculatieve conclusie en wordt het optillen van het hoofd door andere aspecten veroorzaakt. Een van die aspecten zou de emotionele toestand van de onderzoeksdeelnemers kunnen zijn. Hiertoe hebben Hall et al. een meting gedaan van de emotionele toestand van de onderzoeksdeelnemers. Zo blijkt dat individuen met een lagere status met een opwaarts gerichte kin, meer spanning voelden tijdens het tweegesprek dan de individuen met een hogere status. Dit onderzoek geeft overigens geen uitsluitsel of deze spanning correleert met status.

Het blijft wel opmerkelijk dat in het onderzoek van Hall et al. de deelnemers met een lagere status vaker de kin opheffen tijdens een gesprek. Mogelijk geeft dit gedrag uitdrukking aan de argwaan van de personen met een lagere status. Het kan overigens ook uitdagend of hautaine overkomen. Wellicht dat de deelnemers met een lagere status het hoofd in de nek gooiden ter compensatie van hun gebrek aan status. Hiermee geven ze de persoon met hogere status non-verbaal aan 'wie denk jij wel wie je bent!'.
Uit bovenstaande onderzoeken blijkt dat het zijwaarts kantelen van het hoofd een relatie heeft met sociale status en macht. Ten aanzien van het voor- en achterwaarts kantelen is geen eensluidende conclusie te trekken. Het vermoeden is dat het hoofd achterwaarts kantelen, waarbij de kin omhoog wordt gebracht, vaker voorkomt bij mensen met een hoge dan met een lage status. Dominantie kan hierbij ook een rol spelen.

Uit bovenstaande onderzoeken blijkt dat het zijwaarts kantelen van het hoofd een relatie heeft met sociale status en macht. Ten aanzien van het voor- en achterwaarts kantelen is geen eensluidende conclusie te trekken. Het vermoeden is dat het hoofd achterwaarts kantelen, waarbij de kin omhoog wordt gebracht, vaker voorkomt bij mensen met een hoge dan met een lage status. Dominantie kan hierbij ook een rol spelen.

3.1.5 *Stand van de heupen*

Behalve de stand van het hoofd vormt ook de stand van de heupen een onderdeel van de lichaamshouding. De meest onderzochte stand is het kantelen van de heup. Hierbij komt het lichaamsgewicht op één been te rusten.

Volgens sommige onderzoekers is dit een uiting van submissief gedrag. Een van de verklaringen is dat het voor een persoon moeilijk is zichzelf vanuit deze houding te verdedigen. Daarbij komt dat het kantelen van het bekken vaker voorkomt bij vrouwen dan bij mannen. Hierdoor wordt door Goffman (1967) en Henley (1977) een negatieve relatie gesuggereerd tussen het kantelen van de heup en dominantie.

Tot op heden is in beperkte mate onderzoek voorhanden naar de betekenis van het kantelen van het bekken. Een van de onderzoeken komt van Halberstadt en Saitta (1987). In hun studie, samen met andere non-verbale gedragingen, is gekeken naar een mogelijke samenhang tussen het zijwaarts kantelen van de heupen en dominantie. Behalve het kantelen van de heup bestond het onderzoeksmateriaal uit afbeeldingen van mannen en vrouwen met verschillende etnische achtergronden.

Als onderzoeksmateriaal hebben Halberstadt en Saitta gebruikgemaakt van advertentie-uitingen en foto's van 'real life' situaties. Er is gekeken naar twee zaken: de frequentie van het voorkomen van het kantelen van heup bij blanke en zwarte mannen en vrouwen, en naar de mogelijke relatie met dominantie.

Het blijkt dat vrouwen inderdaad vaker dan mannen in advertenties staan afgebeeld met een gekantelde heup. Dit komt overigens niet overeen met de bevindingen vanuit het dagelijks leven. In de 'real life' conditie is namelijk geen waarneembaar verschil in het kantelen van de heup gevonden tussen beide seksen. Dit geldt overigens alleen voor blanke mannen en vrouwen.

Bij zwarte mannen en vrouwen is echter in de 'real life' conditie wel een verschil aangetroffen. Het kantelen van de heup komt namelijk vaker voor bij zwarte mannen dan bij zwarte vrouwen.

Behalve onderzoek naar de frequentie van het kantelen van de heup, zijn Halberstadt en Saitta ook nagegaan welke betekenis men geeft aan het kantelen van de heup. Geheel tegen de verwachting in blijkt deze lichaamshouding met name geassocieerd te worden met dominantie. Dit sluit niet aan bij de aanname van Henley dat het kantelen van de heup uitdrukking geeft aan submissief gedrag.

De bevinding dat het kantelen van de heup gezien werd als een flirterige houding (Henley, 1977) kan eveneens niet worden gerelateerd aan onderworpenheid.

Uit voorgaande is niet af te leiden of het kantelen van de heupen een positieve of negatieve relatie heeft met macht en sociale status. Het feit dat het kantelen van de heup wordt geassocieerd met dominantie zou kunnen voortkomen uit het groter maken van het silhouet. Iemand neemt met deze stand van de benen namelijk meer ruimte in. Daar tegenover staat dat door het kantelen van de heup de lichaamslengte afneemt, waardoor iemand juist weer 'kleiner' toont.

Een ander aspect is dat het lichaamsgewicht op één been komt te rusten. Dit maakt dat men minder stevig staat. Letterlijk zou dit betekenen dat iemand makkelijk omver te werpen lijkt.

Uit het voorafgaande blijkt dat de mate van dominantie, status en macht is af te lezen aan iemands lichaamshouding. Ook van invloed is of een persoon zit of staat en hoe iemand omgaat met lichaamsdelen zoals het hoofd, de armen en benen en dergelijke.

Met sommige houdingen maakt iemand het lichamelijke silhouet groter. Hetgeen tot gevolg heeft dat die persoon meer ruimte inneemt.

3.2 *Lichaam in de omgeving*

Hoe een individu (of een groep) omgaat met zijn, haar of hun persoonlijke ruimte is sterk afhankelijk van de situatie. Zo zal men accepteren dat er weinig persoonlijke ruimte is in een volle lift. Dit wordt niet direct als inbreuk in de persoonlijke ruimte ervaren wegens het feit dat men in deze situatie geen keuze heeft. Anders is het op bijvoorbeeld het strand of in een park. Als anderen te dichtbij komen zitten of staan wordt dit wel als inbreuk op de persoonlijke ruimte ervaren. Dus in situaties waar voldoende gemeenschappelijke ruimte

aanwezig is, wordt onder andere het dichtbij komen staan als inbreuk op het persoonlijke territorium ervaren. Dit wordt overigens niet altijd als negatief ervaren. In vriendschap of liefde kan nabijheid van de ander heel plezierig zijn. Maar algemeen geldt dat, daar waar de ruimte geen beperkingen kent, sociale normen en factoren een rol gaan spelen (Henley, 1977).

Er worden verschillende normeringen voor de intermenselijke afstand gebruikt. Deze ontlopen elkaar niet zoveel. Zo hanteert Fast (1997) de zogenaamde 'dichtbij' en 'verre' fase. De dichtbij fase wil zeggen een gespreksafstand van tussen de 1 meter 20 en 2 meter. Deze afstand neemt men in acht tijdens het voeren van een (onpersoonlijk) zakelijk gesprek. In de dichtbij fase ontstaat volgens Fast de mogelijkheid iemand te manipuleren. Als voorbeeld geeft hij de stereotype situatie van een zittende secretaresse met een staande baas. De baas die op deze wijze krachtig boven haar uittoort, waarmee hij het signaal afgeeft 'ik bepaal wat jij gaat doen'.

De verre afstandsfase ligt volgens Fast tussen de twee en vier meter. Deze afstand geldt voor formele relaties of zakelijke transacties. Als voorbeeld geeft hij de baas die aan een bureau zit dat zo breed en diep is dat het hem voldoende scheidt van de mensen die voor hem werken. Hij kan op deze afstand ook blijven zitten en naar zijn medewerker opkijken zonder aan importantie in te boeten. Een ander voorbeeld is het bewust creëren van een autoriteitsafstand, door bijvoorbeeld een rechter of een docent, door zichzelf op een verhoging te plaatsen.

De manier waarop men met de ruimte omgaat en welke positie men inneemt in de ruimte speelt dan ook een rol in relatie tot macht en dominantie.

In dit hoofdstuk zal ingegaan worden op hoe een persoon zich beweegt in de omgeving in relatie tot dominantie, macht en sociale status. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen het omgaan met afstand tijdens interacties, de omgang met persoonlijke ruimte, het innemen van ruimte, het betreden van een ruimte en de invloed van de plaats die gekozen wordt in een ruimte.

3.2.1 Gebruiken van intermenselijke afstand

Uit onderzoek blijkt dat er een relatie bestaat tussen de afstand die interacterende partijen ten opzichte van elkaar houden en dominantie, sociale status en macht.

Zo blijkt dat mannen anders omgaan met intermenselijke afstand dan vrouwen (Burgoon & Tillman, 1995). Dit schijnt van invloed te zijn op de mate van dominant overkomen. Voor beide seksen geldt dat een geringe afstand tussen twee gesprekspartners de perceptie van dominantie bevordert. Dit wordt nog eens extra beïnvloed door het al dan niet aankijken (zie ook paragraaf 3.5.1: Aankijken tijdens spreken en tijdens luisteren).

Mannen worden als extra dominant ervaren als zij tijdens een gesprek een normale afstand gebruiken en daarbij de andere partij aankijken. Afstand heeft in dit geval dus een beperkte invloed op dominantie (Burgoon & Tillman, 1995).

Bij vrouwen speelt juist afstand een belangrijke rol. Vrouwen worden alleen als dominant ervaren als zij een geringe intermenselijke afstand gebruiken en daarbij aankijken.

Het verschil in dominantie tussen mannen en vrouwen wordt door Burgoon en Tillman toegeschreven aan het verschil in sociale status. Dit komt niet overeen met de bevindingen van Hall (1984).

Volgens Hall (1984) is met onderzoek geen lineaire verband aan te tonen tussen de statusverschillen van sekse en persoonlijke afstand. De kleinste interpersoonlijke afstand is juist gevonden tussen mensen met een gelijkwaardige sociale status. De afstand is echter het grootst tussen mensen met een verschillende sociale status. Dit komt volgens Hall doordat mensen voor een gelijke meer genegenheid en aantrekkingskracht voelen dan voor iemand

met hogere of lagere status. In dit licht zouden vrouwen juist minder dichtbij worden benaderd door mannen.

Behalve status spelen ook andere factoren een rol bij het omgaan met afstand. Van invloed zijn onder andere: de etnische achtergrond, de leeftijd en economische status (sociale klasse) (Siegman & Feldstein, 1985).

Er zijn diverse onderzoeken verricht naar de relatie tussen zwarte en blanke mensen, en afstand. Hieruit blijkt dat de onderlinge intermenselijke afstand van en eveneens tussen zwarte en blanke mensen verschilt. Hierbij spelen leeftijd, geslacht en de sociale klasse van de interacterende personen een belangrijke rol.

Siegman en Feldstein halen in totaal 22 onderzoeken aan die zowel bij kinderen als bij volwassenen met verschillende etnische achtergronden zijn gehouden. Zo blijkt bij jonge kinderen de interactieafstand tussen zwarte kinderen kleiner te zijn dan tussen blanke kinderen.

Het zelfde effect is gevonden bij kinderen uit een lage sociale klasse. Deze staan ook dicht bij elkaar, op bijvoorbeeld het schoolplein en tijdens het wachten in een rij, dan kinderen uit de middenklasse.

Rond de adolescentie vindt echter een omkering plaats. Zo blijkt uit een deel van de 22 onderzoeken dat blanke adolescenten elkaar dicht naderen dan zwarte. Deze geringere intermenselijke afstand van blanke adolescenten komt onder andere tot uiting tijdens spel, in het openbaar vervoer of tijdens een gesprek.

Daarbij komt dat de interactieafstand tussen personen met verschillende etnische achtergronden vanaf de adolescentie groter is dan tussen personen met een gelijke achtergrond. Zo blijken blanke mensen de afstand tot een zwarte te verkleinen. Zwarte mensen hebben juist de neiging deze intermenselijke afstand met een blanke te vergroten.

Een andere bevinding is dat de intermenselijke afstand schijnt toe te nemen naarmate men ouder wordt. Dit geldt voor zowel blanke als voor zwarte mensen.

Als mogelijke verklaring voor de verschillen in interpersoonlijke afstand tussen zwarte en blanke mensen op verschillende leeftijden is het verschil in sociale klasse (Siegman & Feldstein, 1985). Dit sluit overigens niet aan bij de bevinding dat mensen uit de sociale middenklasse dicht bij elkaar staan dan mensen uit de lagere sociale klasse.

Blijft ook de vraag waarom de afstand tussen jonge zwarte kinderen kleiner is dan bij oudere zwarte kinderen. Hiervoor geven Siegman en Feldstein de verklaring dat zwarte individuen over het algemeen met meer mensen op een kleinere opvlakte leven (denk aan behuizing en sociale groepen). Daardoor is men gewend aan minder persoonlijke ruimte. Zodra de mogelijkheid zich voordoet, trachten zwarte personen meer persoonlijke ruimte te veroveren.

Dit sluit aan op een ander onderzoek dat Siegman en Feldstein aanhalen. Hieruit blijkt dat personen die in grote families opgroeien met weinig persoonlijke ruimte, significant meer ruimte verlangen dan mensen uit minder grote families.

Behalve sociale klasse kan ook de sociale status van een persoon van invloed zijn op de interpersoonlijke afstand tijdens een interactie. Zo blijkt de statusfactor sekse mogelijk een rol te spelen (Henley, 1977). De afstand tussen twee interacterende mannen schijnt groter te zijn dan de afstand tussen twee vrouwen. De verklaring hiervoor hoeft niet per se een verschil in macht of dominantie te zijn tussen beide seksen.

Echter, in een experiment, waarbij gebruikgemaakt werd van poppen, is wel een relatie tussen interpersoonlijke afstand en sekse, en macht gevonden (Henley, 1977). De deelnemers aan dit onderzoek moesten twee poppen zo plaatsen dat het leek alsof zij met elkaar in gesprek waren. Daarna werd de afstand tussen de twee poppen opgemeten. Hieruit blijkt dat vrouwen de twee poppen met gelijke sekse verder uit elkaar plaatsen als een van de poppen

een autoriteitspersoon vertegenwoordigt. Mannen plaatsen de poppen dicht bij elkaar, ook wanneer een van de poppen een autoriteitspersoon vertegenwoordigt.

Hieruit zou opgemaakt kunnen worden dat vrouwen gevoeliger zijn voor de intermenselijke afstand met een meerdere en ondergeschikte dan mannen. Macht lijkt dan ook een relatie te hebben met zowel sociale status als met interpersoonlijke afstand.

Uit het voorbeeld van Henley zou geconcludeerd kunnen worden dat positiemacht een rol speelt bij de intermenselijke afstand. Wellicht dat de algemene positie die mannen innemen in de westerse maatschappij ook een rol speelt. Mannen zijn over het algemeen groter en sterker dan vrouwen waardoor een geringe intermenselijke afstand tot een vrouw kan overkomen als bedreigend. Natuurlijk kan seksualiteit ook een rol spelen. De vraag is of de intermenselijke afstand ook nog een rol speelt ten aanzien van dominantie als de man overduidelijk homoseksueel is.

Uit het voorgaande blijkt dat er verschillende aspecten een rol spelen in het bepalen van de afstand die gesprekpartners ten opzichte van elkaar innemen. Dit zijn etniciteit, sociale klasse, leeftijd, macht en sociale status.

Behalve de afstand die twee mensen tijdens een gesprek gebruiken, speelt ook de manier waarop men, in bredere zin, omgaat met ruimte een rol.

3.2.2 Innemen van en het omgaan met ruimte

Hoe een individu met ruimte omgaat, wordt in deze paragraaf vanuit verschillende kanten belicht. Behandeld wordt onder andere de manier waarop men persoonlijke ruimte claimt, alsook het binnendringen in een andermans territorium. Tot slot wordt het effect van de positie die iemand in een omgeving kiest in relatie tot dominantie, macht en status besproken.

3.2.2.1 Beheersen en claimen van ruimte

Er zijn verschillen tussen mannen en vrouwen in het bezitten van en beheersing hebben over persoonlijke ruimten (Henley, 1977). In z'n algemeenheid bezitten vrouwen in de westerse maatschappij minder persoonlijke ruimte dan mannen. Ze hebben ook minder beheersing over deze ruimte.

Ook in het dierenrijk zijn hiërarchisch hoog geplaatste beesten te herkennen aan de wijze waarop zij met ruimte omgaan. Deze dominantie komt tot uitdrukking in een groot territorium. Dit verschil wordt in verband gebracht met superioriteit versus onderworpenheid. Zowel de hoeveelheid ruimte verschilt tussen mannen en vrouwen - bij dieren en mensen -, alsook de aantrekkelijkheid ervan (Henley, 1977).

Mannen hebben meer macht en daardoor meer privileges om de ruimte te bepalen. In de meest brede zin van het woord. Zoals bijvoorbeeld kantoorruimte: veelal zijn de kantoorkamers groter en beter, en strategischer qua positie dan de kamers van vrouwen. De 'ruimtelijke' bezittingen zoals een boot, auto of huis, zijn veelal eigendom van mannen. Maar ook de persoonlijke ruimte die door mannen wordt geclaimd is vaak groter (Henley, 1977).

In openbare ruimten eigenen vrouwen zich minder ruimte toe dan mannen. Dit blijkt onder andere uit observaties van de lichaamshouding in het openbaar vervoer (Henley, 1977). Hieruit bleek dat vrouwen significant meer dan mannen, de armen, ellebogen en benen strak langs het lichaam houden. Mannen daarentegen zaten met gespreide benen en met bijvoorbeeld hun arm over de achterleuning van de zitplaats ernaast. Op deze manier claimen mannen volgens Henley, op dominante wijze, de gemeenschappelijke ruimte.

Een andere manier van het claimen van persoonlijke ruimte gebeurt door het neerleggen van persoonlijke spullen in de directe omgeving. Denk hierbij aan een tas op een zitplaats in een trein of een jasje over een rugleuning van een niet gebruikte stoel in een café. Hiermee

kan naar de buitenwereld een afbakening plaatsvinden van de afstand die men tot anderen wil houden.

De vraag is wat er gebeurt als iemand ongevraagd andermans eigendom terzijde schuift. Dit zou wel eens ervaren kunnen worden als het binnendringen in andermans territorium.

3.2.2.2 Binnendringen van ruimte

Het binnendringen in iemands persoonlijke territorium gebeurt als men de normen van sociale afstand, zoals in paragraaf 3.2.1. beschreven, tijdens een interactie overschrijdt (Henley, 1977).

Dit territoriaal gedrag komt zowel bij mensen als bij dieren voor. Zo blijkt de hoogste in hiërarchie de vrijheid te hebben het territorium van een ander dier te betreden. Ook eigenen deze dieren zichzelf meer persoonlijke ruimte toe. De ondergeschikten daarentegen staan eigen persoonlijke ruimte af aan het dominante dier (Henley, 1977).

Voorbeelden van territoriaal gedrag bij mensen zijn: het vlak voor iemand gaan staan en het aanstoten van de ander. Dit wordt veelal als intimiderend en als dominant ervaren.

Uit straatobservaties is gebleken dat mannen nauwelijks of niet uitwijken voor een passant. Hierdoor stoten ze de ander aan. Dit kan volgens Henley ervaren worden als een vorm van dominantie. Vrouwen in dezelfde straatsituatie wijken juist vaak uit om de passant de ruimte te geven.

In z'n algemeenheid richt het intimiderende territoriaal gedrag zich meer op vrouwen dan op mannen, hetgeen Henley toeschrijft aan de geringe sociale status van vrouwen.

Behalve aan het binnendringen van andermans territorium is ook aan de wijze waarop iemand een ruimte binnentreedt de persoonlijke status van deze persoon af te lezen.

3.2.2.3 Betreden van ruimte

De manier waarop iemand andermans ruimte betreedt, is volgens Fast (1997) afhankelijk van de status van deze persoon. Fast illustreert dit aan de hand van een onderzoek naar non-verbaal gedrag tussen een baas en een ondergeschikte.

Als onderzoeksmateriaal werd gebruikgemaakt van stomme films waarin iemand op verschillende manieren andermans kantoorruimte binnentrad. Degenen die de verschillende versies kregen voorgelegd werden gevraagd een oordeel te geven over de status van de binnentredende persoon. Hierbij moest worden gekeken naar de manier waarop een bezoeker binnentrad alsook de tijdsduur voordat werd binnentreden.

Een bezoeker werd beoordeeld als een persoon met een lage status als hij de deur achter zich had dichtgedaan en bleef staan terwijl hij de man achter zijn bureau toesprak. De meeste status kreeg een bezoeker die na het binnentreden direct naar het bureau toeliep en voor de achter het bureau zittende persoon bleef staan.

Ook de tijdsduur tussen kloppen op de deur en het roepen van 'binnen' van de persoon achter het bureau is van invloed op de waargenomen status van beide individuen. De meeste status werd toebedeeld aan de bezoeker die de kortste tijdsduur had tussen het kloppen, het 'binnen' roepen en de snelheid van binnentreden. De snelheid van het 'binnen' roepen zegt iets over de status van de man achter het bureau. Hoe langer de persoon achter het bureau wachtte met het roepen van 'binnen' des te hoger de status werd beoordeeld.

Een leidinggevende kan volgens Fast er zelfs voor kiezen de ruimte van een ondergeschikte binnen te treden zonder te kloppen. Een ondergeschikte zal in de regel altijd wachten tot hij het signaal heeft gekregen dat hij binnen mag komen.

Daarnaast zal een leidinggevende, als de ondergeschikte aan het telefoneren is, voor het bureau blijven staan wachten, terwijl een ondergeschikte in een soort gelijk geval, zachtjes de ruimte zal verlaten en later zal terugkeren.

Het autoriteitsverschil en de status komen dus zowel tot uitdrukking in de (wacht)tijd als in de wijze van binnentreden van andermans ruimte.

Behalve de wijze waarop een persoon een ruimte betreedt, speelt ook de positie van de persoon in een ruimte een rol in relatie tot status en dominantie.

3.2.2.4 Positie in de ruimte

Dominantie kan worden afgelezen aan de positie die twee personen ten opzichte van elkaar innemen in een ruimte. In een experiment zijn afbeeldingen gebruikt van twee personen in een verschillende vaste houding: zittend en staand, voorgrond en achtergrond en een variatie van mannen- en vrouwenfiguren (Schwartz, Tesser & Powell, 1982) (zie ook paragraaf 3.1.2: Staan versus zitten).

Het blijkt dat bij gelijke sekse de figuur die rechts staat afgebeeld - vanuit het perspectief van de observator - dominantier overkomt dan de persoon aan de linkerkant. Hetzelfde geldt, zelfs in iets sterkere mate, voor de persoon die op de voorgrond staat ten opzichte van de persoon in de achtergrond. Schwartz et al. geven hier geen verklaring voor.

Deze resultaten zijn ook gevonden bij een combinatie van een man en een vrouw. Hiervoor geven Schwartz et al. de verklaring van de rituele correctheid van de positie van de vrouw. Een vrouw hoort bijvoorbeeld altijd achter de man te staan of aan zijn linkerzijde.

Een andere verklaring is de grootte van het personage. De voorgrond figuur is groter en kan daardoor gepercipieerd worden als imponanter en dominantier.

De positie die mannen en vrouwen innemen aan een tafel bij een ontmoeting met een onbekende is eveneens verschillend. Vrouwen geven de voorkeur aan een zij-aan-zij-positie. Dit geldt bij de ontmoeting van een persoon met een hoge zowel als een lage status (Henley, 1977). Mannen blijken uitsluitend de zij-aan-zij-positie te kiezen bij de ontmoeting met een persoon met een lage status.

Een ander fenomeen dat Henley aanhaalt, is dat mannen met een hoge status vaker de hoofdpositie aan tafel krijgen toegewezen dan vrouwen met een hoge status.

De onderbouwing voor de koppositie aan tafel komt uit het onderzoek van Lott en Sommer (1967, in Henley, 1977). Zij lieten studenten aangeven welke plaats zijzelf zouden innemen ten opzichte van een hypothetische gesprekspartner aan een rechthoekige tafel. Het hypothetische individu had respectievelijk een hoge, een lage of een gelijkwaardige sociale status. Het blijkt dat studenten eerder zichzelf aan het hoofd van de tafel plaatsten als de gesprekspartner een lage status had. Bij een gesprekspartner met een hogere status dan zichzelf werd deze aan de kop van de tafel gepositioneerd.

Het blijkt dat mensen met hiërarchisch gezien een hogere status, meer geneigd zijn een centrale zitpositie in te nemen. Daarnaast worden mensen die een centrale tafelpositie hebben veelal als groepsleider gekozen. Waarschijnlijk heeft dit te maken met het overzicht dat deze centrale plek biedt. Hierdoor wordt het eigen territorium vergroot en heeft men meer controle over alle aanwezigen.

Het lijkt erop dat de status van iemand is af te lezen aan de plaats die ingenomen wordt in de ruimte.

Hoe een persoon omgaat met de - gemeenschappelijke - ruimte speelt dus een rol in dominantie. Het negeren van andermans territorium kan zelfs intimiderend overkomen. De vraag is of dit negeren voortkomt uit de persoonlijkheidstrekk dominantie of door andere factoren wordt bepaald. Denk aan socialisatie. Als een kind niet leert andermans territorium te respecteren zal deze in latere jaren mogelijk meer territoriumgedrag vertonen. Bijvoorbeeld door een ander aan te stoten of grenzeloos toe-eigenen van eigen territorium door de

afbakening met eigen spullen. Vanuit de westerse sociale omgangsnorm wordt dit gedrag eerder als onbeschoft dan als dominant bestempeld.

Andere vormen van territoriumgedrag die tot op heden niet of nauwelijks zijn onderzocht zijn de invloed van geur en geluid. Denk bijvoorbeeld aan afbakening van een groot eigen territorium door overmatig parfumgebruik. Maar ook hevige transpiratiegeur kan mensen op afstand houden.

Het domineren van een gemeenschappelijke ruimte door middel van geluid kan op diverse manieren: door geluidsapparatuur en luid praten. Ook de mobiele telefoon domineert de gemeenschappelijke ruimte. Enerzijds door de 'ringtones' en anderzijds door het luid spreken met de beller.

Behalve hoe iemand omgaat met de ruimte en de positie die iemand kiest, speelt de oriëntatie van het lichaam tijdens een interactie ook een rol.

3.2.3 *Oriëntatie van het lichaam*

De oriëntatie van het lichaam is de manier waarop men het lichaam richt tijdens een gesprek. Zo kan men het lichaam en hoofd naar een gesprekspartner richten of juist het lichaam en hoofd afwenden. Of deze lichaamsoriëntatie een relatie vertoont met dominantie, status of macht wordt in deze paragraaf bekeken.

Het blijkt dat vrouwen zich meer direct richten tot een gesprekspartner dan mannen (Hall, 1984). Dit effect is zowel bij jonge meisjes als volwassen vrouwen gevonden. Dat wil zeggen dat vrouwen zowel hun lichaam als het gezicht tijdens een gesprek naar de ander richten. Hierbij maakt het geen verschil of het een interactie met een man of met een vrouw betreft. Tevens blijkt uit een deel van de onderzoeken die Hall beschrijft dat de directheid van de oriëntatie van vrouwen toeneemt met de leeftijd. Dit is vooral het geval bij de interactie tussen twee vrouwen en iets minder bij de interactie met een man. Hall koppelt deze directe lichaamsoriëntatie aan toewijding van vrouwen en in mindere mate aan dominantie.

Er is niet veel wetenschappelijk onderzoek voorhanden naar de effecten van de oriëntatie van het lichaam in relatie tot macht of dominantie. Het zou interessant zijn om in vervolgonderzoek ook de betekenis van het afwenden van het lichaam te bekijken. Wellicht heeft het afwenden van het lichaam een vergelijkbaar effect als niet aankijken tijdens een interactie. Dat zou betekenen dat ook de mate van kennis over een onderwerp, de machtsfactor geloofwaardigheid en mogelijk sekse van invloed zijn op het afwenden van het lichaam tijdens een gesprek.

Uit voorgaande blijkt dat lichaamshouding invloed heeft op dominantie, macht en status. Dit geldt voor een open lichaamshouding en een meer open positie van de benen en armen. De stand van de handen, het hoofd alsook de heupen kunnen eveneens duiden op dominantie. Tevens kan een zittende of staande positie uitdrukking geven aan dominantie en macht, evenals de positie die iemand inneemt in een ruimte.

In z'n algemeenheid geldt voor een dominante lichaamshouding dat de persoon zijn of haar silhouet groter maakt en daardoor meer ruimte inneemt. Een dominante persoon kan zelfs overgaan tot het binnendringen in andermans persoonlijke ruimte.

Het binnendringen in iemands persoonlijke territorium kan bijvoorbeeld ook gebeuren door het aanraken van een ander (Deethardt & Hines, 1983, Major en Heslin, 1982).

3.3 *Aanraken*

Behalve dat aanraken van een ander ervaren kan worden als het binnendringen in diens territorium, kan een aanraking verschillende boodschappen overbrengen. Deze vorm van

communicatie kan soms duidelijker en sneller zijn dan woorden. Aanraking kan ook iets vertellen over het wederzijds vertrouwen en de onderlinge verhoudingen. Voorbeelden zijn de manier waarop een afhankelijke patiënt een verpleegkundige vastklampt en de manier waarop een verpleegkundige door middel van aanraking zorgzaamheid uitstraalt naar een patiënt.

Aanraking kan eveneens uitdrukking geven aan de macht die iemand heeft over een ander. Hierdoor kan aanraken dominant overkomen.

Uit onderzoek van Burgoon (1991) blijken de volgende type aanrakingen een relatie te hebben met dominantie: aanraking van iemands bovenarm, gelaat, schouder en of middel.

Het initiatief tot aanraken heeft eveneens te maken met dominantie. De initiatiefnemer wordt veelal als dominantier ervaren dan degene die aanraking als response geeft. Het initiatief tot aanraken komt dan ook in de meeste gevallen van personen met een hogere status. Daarnaast komt uit onderzoek naar voren dat mannen vaker het initiatief tot aanraken nemen dan vrouwen (Frieze & Ramsey, 1976).

In deze scriptie wordt een onderscheid gemaakt tussen aanraking van een interactiepartner en aanraking van het eigen lichaam.

3.3.1 *Aanraking van anderen*

Er zijn diverse onderzoeken verricht naar de zeggingskracht van aanraking in relatie tot dominantie, macht en status. Siegman en Feldstein (1985) belichten aanraking vanuit mogelijke verschillen door etnische achtergrond. Andere onderzoeken zijn meer gericht op de invloed van sociale status en situationele omstandigheden. Deze verschillende invalshoeken worden hieronder beschreven, te beginnen met de invloed van status.

Volgens Henley (1977) is het aanraken van een ander een soort privilege dat bij personen met een hoge status hoort. Uit onderzoek blijkt namelijk dat mannen, wegens hun hoge status, vrijer in het aanraken van anderen zijn dan vrouwen. Vrouwen zijn vaker 'slachtoffer' van aanraking door mannen. Henley schrijft dit dan ook toe aan de lage status van vrouwen.

Major, Schmidlin, Williams (1990) hebben eveneens onderzoek gedaan naar deze asymmetrische relatie tussen mannen en vrouwen met betrekking tot aanraking. Daarbij is gekeken naar de mogelijke invloed van de situatie op de interpretatie van aanraken. Het onderzoek betreft drie verschillende situaties: in het openbaar (in bijvoorbeeld winkelcentra), tijdens begroeting en afscheid, en in een vrijetijdsetting (bar, park, strand).

De bevindingen van Major et al. sluiten grotendeels aan bij die van Henley. Zij vonden namelijk in een openbare setting dat mannen vrouwen vaker aanraken dan andersom. Echter, de meeste aanraking in het openbaar komt voor bij vrouwen onderling. Mogelijk komt dit doordat het sociaal meer geaccepteerd is dat vrouwen elkaar aanraken in het openbaar.

In de vrijetijdsetting, waarbij de interactiepartners wellicht vrienden zijn en daardoor meer ontspannen, zijn eveneens resultaten gevonden voor asymmetrische aanrakingspatronen. Ook hier geldt dat mannen vrouwen vaker aanraken dan andersom. Een opmerkelijke bevinding in deze vrijetijdsetting was dat vrouwen onderling elkaar niet vaker aanraken dan mannen. Het blijkt namelijk dat mannen elkaar vaker aanraken in hun vrije tijd dan in een openbare situatie. Dit duidt erop dat de sociale relatie en situatie wederzijdse aanraking beïnvloeden.

In de begroetingssituatie is geen verschil in aanraking gevonden tussen mannen en vrouwen. Begroeting wordt waarschijnlijk ervaren als een ritueel dat sterker is genormeerd.

Major et al. geven als verklaring voor de asymmetrische mate van aanraken, in zowel de openbare als de vrijetijdsetting, dat deze situaties ervaren worden als ambigu. Er zijn minder strikte regels hoe met elkaar om te gaan in deze situaties. De veronderstelling dat er meer sociale acceptatie is voor onderlinge aanraking van vrouwen, en dat dit daardoor vaker

voorkomt, werd in de vrijetijdssetting niet bevestigd. Toch zou de sociale component van invloed kunnen zijn op onderlinge aanraking van vrouwen.

Als heteroseksuele vrouwen elkaar aanraken, wordt dit niet als bedreigend of intimiderend ervaren. Dit wordt eerder gezien als een teken van nabijheid en saamhorigheid. De aanraking van vrouwen door mannen kan ervaren worden als een inbreuk op de privacy, waardoor dit overkomt als intimiderend.

Major et al. leggen in hun onderzoek niet, zoals Henley, de relatie tussen aanraking en dominantie of status. De component dominantie in relatie tot aanraking is wel terug te vinden in het onderzoek van Lee & Guerrero (2001).

Dit onderzoek gaat uit van aanraking tussen twee vermeende collega's van gelijke sekse: twee mannen en twee vrouwen. Vanwege de mogelijke generaliseerbaarheid van de resultaten is gekozen voor personen met verschillende huidskleur.

Het onderzoeksmateriaal bestond uit verschillende, op video opgenomen, aanrakingen tussen twee collega's. De verschillende vormen van aanrakingen waren handen schudden, in elkaars handen slaan (high five), lichte aanraking van de bovenarm, arm om de schouder, arm rond het middel, lichte aanraking van de wang, schouderklopje, schouderduw en een controleconditie met geen aanraking. De video-opnamen werden door onderzoeksdeelnemers beoordeeld op mate van dominantie van de verschillende aanrakingen.

In dit onderzoek blijkt geen van de negen type aanrakingen als dominant te worden ervaren. Er is eveneens geen verschil in effect van aanraking door mannen en vrouwen gevonden. Dit laatste is in tegenstelling tot uitkomsten van eerdere experimenten, waarbij aanraking door mannen als dominant werd ervaren (Henley, 1977).

Lee & Guerrero geven als mogelijke verklaring dat dominant gedrag niet wordt verwacht tussen twee gelijke medewerkers. De macht- en statusfactor ontbreken namelijk in dit onderzoek. Dit sluit echter niet uit dat bepaalde type aanrakingen als dominant worden ervaren als deze door bijvoorbeeld een baas plaatsvindt. Sterker nog: als het een mannelijke baas is en een vrouwelijke medewerker. In dat geval zou het verschil in status de voedingsbodem kunnen zijn voor het dominante gedrag.

Status wordt bepaald door de positie die iemand bekleedt, de sekse, maar ook door etnische achtergrond. Volgens Siegman en Feldstein (1985) raken zwarte mensen elkaar meer aan dan blanke mensen. Dit verschil komt reeds tot uitdrukking bij jonge kinderen. Wederzijdse aanraking bestaat veelal uit handcontact. Als voorbeeld geven Siegman en Feldstein de hoeveelheid aanraking bij sportieve prestaties. Het blijkt dat zwarte personen na een goeie worp bij bijvoorbeeld bowlen elkaar veel frequenter aanraken dan blanken.

Ook de sociale klasse is van invloed op de mate van aanraken. Zowel zwarte als blanke mensen uit een lage sociale klasse schijnen elkaar gemiddeld twee keer zo vaak aan te raken als individuen uit een hoge sociale klasse. Siegman en Feldstein geven hier geen verklaring voor.

Wellicht hebben mensen uit een lagere sociale klasse minder verbale uitdrukingskracht en wordt dit gecompenseerd met lichaamstaal en aanraking.

Ook kan het zijn dat aanraking meer emotioneel georiënteerd is en minder cognitief. Wellicht dat mensen uit een hogere sociale klasse, door opleiding en opvoeding eenzijdiger cognitief zijn ontwikkeld dan mensen uit een lagere sociale klasse. Dit zou kunnen betekenen dat zij tijdens een interactie meer vanuit hun cognities functioneren en mensen uit een lagere sociale klasse meer vanuit hun emotionele gesteldheid. Dit zou dan alleen opgaan voor interacties tussen mensen uit gelijke sociale klasse. Het lijkt namelijk onwaarschijnlijk dat personen uit een lagere sociale klasse mensen uit een hogere sociale klasse vaker zullen aanraken, dan andersom.

3.3.2 *Zelfaanraking*

Niet alleen het aanraken van anderen maar ook zelfaanraking heeft non-verbale zeggingskracht. In deze paragraaf zal gekeken worden naar de relatie tussen zelfaanraking, ofwel zelfactivatie en dominantie en macht.

Het aanraken van het eigen lichaam tijdens een interactie heeft volgens sommige psychologen te maken met het onderdrukken of blokkeren van ongewenste gedachten die tijdens een interactie worden opgeroepen (Vrugt & Schabracq, 1991).

Een voorbeeld is het wrijven in de nek en aan de schouders. Dit kan optreden als men tijdens een gesprek plotseling en onbewust geprikkeld wordt tot dominantie. Omdat men niet goed weet hoe hiermee om te gaan, ontstaat tegelijkertijd een onzekere defensieve reactie.

Dit innerlijk conflict veroorzaakt jeuk aan nek en schouders. Dit gevoel komt voort uit opdrogen van transpiratievocht dat afkomstig is van zweetkliertjes. De activatie hiervan is een rudiment van het overeind gaan staan van de schouder- en nekharen. Door te wrijven over deze lichaamsdelen worden aversieve gevoelens onderdrukt.

Bij primaten is het overeind gaan staan van schouder- en nekharen een onderdeel van het dreiggedrag. Door het overeind gaan staan van schouder- en nekharen worden de contouren van het individu groter, en daarmee indrukwekkender.

Het zichzelf toedienen van stimuli kan eveneens steun en houvast geven (Vrugt & Schabracq, 1991). Denk aan het wiegen en strelen van het eigen lichaam.

Hoe zelfaanraking overkomt bij anderen is onderzocht door Hall, Carter en Hogan (2001). Zij menen dat het aanraken van het eigen lichaam tijdens een gesprek kan overkomen als een uiting van spanning en onzekerheid.

Het experiment van Hall et al. bestond uit een geënceneerd gesprek over een mogelijke promotie. De factor macht en status kwamen voort uit de rolverdeling tussen de twee proefpersonen: een leidinggevende en een assistent. Na afloop van het promotiegesprek werden de gesprekspartners gevraagd of zij zich konden herinneren dat de ander zichzelf tijdens het gesprek had aangeraakt.

Tegen de verwachting in bleek dat assistenten zich meer zelfaanraking van de leidinggevendenden konden herinneren dan andersom.

Als mogelijke verklaring geven Hall et al. dat zelfaanraking niet past bij de rol van leidinggevende, omdat dit gedrag in het algemeen sterker wordt geassocieerd met angst, onzekerheid en innerlijk conflict. Hierdoor valt zelfaanraking bij een persoon met hogere status meer op en wordt daardoor beter herinnerd.

In dit onderzoek zijn eveneens verschillen tussen mannen en vrouwen gevonden. De mannelijke en vrouwelijke leidinggevendenden vertoonden meer zelfaanraking als de rol van de assistent door een man werd vervuld. Hall et al. geven hier geen verklaring voor.

Zou het zo kunnen zijn dat de mannelijke gesprekspartner bepaald (non-verbaal) gedrag vertoont dat zelfaanraking stimuleert bij de ander? Denk bijvoorbeeld aan visueel dominant gedrag (zie ook paragraaf 1.5.1: Aankijken).

Hall et al. doen ook geen uitspraak over de mogelijke invloed van de frequentie van de zelfaanraking. Ook de plaats op het lichaam waar iemand zichzelf aanraakt komt niet aan de orde. Toch zouden beide aspecten invloed kunnen hebben op de zeggingskracht van dit non-verbale gedrag. Zo zou bijvoorbeeld het tikken op de bovenarm en -benen kunnen overkomen als teken van onrust of ongeduld. De gesprekspartner heeft wellicht de innerlijke behoefte de situatie te ontvluchten.

Uit het voorgaande blijkt dat aanraking verschillend geïnterpreteerd kan worden. Dit is afhankelijk van het type aanraking en wie aangeraakt wordt. Aanraking van een ander komt minder dominant over als dit tussen twee gelijken plaatsvindt. Het zal pas geassocieerd

worden met dominantie als er sprake is van bijvoorbeeld verschillende machtsverhoudingen en statusverschillen.

Zelfaanraking heeft een tegengesteld effect. Het wordt over het algemeen ervaren als een uiting van onzekerheid. Zelfaanraking past daardoor minder bij mensen met een hoge status, zoals leidinggevend.

3.4 *Gezichtsexpressie*

Behalve de lichaamshouding en aanraking hebben gezichtsexpressies een zeer belangrijke functie intermenselijke communicatie. Behalve de emotionele staat waarin iemand verkeert, verschaffen gezichtsexpressies informatie over de mogelijke bedoeling van een gesprekspartner.

Er zijn vijf universele, emotionele gelaatsexpressies die de mens kan onderscheiden: woede, verdriet, vrolijkheid, afkeer en angst (Ekman en Friesen, 1971).

De wenkbrauwen spelen een belangrijke rol in de emotionele uitdrukking. Ekman (1971) maakt onderscheid tussen expressies waarbij de wenkbrauwen in een soort 'V' naar beneden worden getrokken. Dit geeft uitdrukking aan bijvoorbeeld woede. Als de wenkbrauwen 'V' worden opgetrokken toont dit de emoties verdriet en angst. Bij alle drie de genoemde emoties zijn de mondhoeken naar beneden getrokken. Vooral de expressies waarbij de mondhoeken en wenkbrauwen in combinatie naar beneden zijn getrokken worden als dominant ervaren. Dit zijn de emotionele expressie van woede en ook afkeer. Verdriet en angst zag hij juist als uiting van een lage dominantie.

Uit onderzoek van Knutson (1996) komen vergelijkbare bevindingen naar voren. Aan de hand van dia's en korte videobeelden van de vijf gezichtsexpressies van Ekman en Friesen is nagegaan welke emoties uitdrukking geven aan dominantie. Daarnaast is nagegaan of emotionele expressies gezien worden als een persoonlijke eigenschap.

Het blijkt inderdaad dat zowel boosheid als afkeer hoog scoren op dominantie. De onderzoeksdeelnemers schreven dit toe aan een persoonlijkheidstrekk. Tegen de verwachting in blijkt dat de uitdrukking van blijheid eveneens als dominant wordt ervaren.

Een andere gezichtsexpressie waarbij de opgetrokken wenkbrauwen een rol spelen in dominantie is de 'winning-mood'-uitdrukking (Halberstadt & Saitta, 1987). In deze dominante gezichtsexpressie wordt de gesprekspartner direct aangekeken en veelal met het hoofd in de nek.

De vraag is of dezelfde expressie, bijvoorbeeld woede of 'winning-mood', anders wordt geïnterpreteerd als dit door een man of een vrouw wordt getoond. Mogelijk zijn er ook verschillen qua etniciteit.

Inderdaad blijkt dat de woede expressie geuit door mannen dominantier overkomt dan geuit door vrouwen (Hess, Blairy en Kleck, 2000). Voor de 'winning-mood'-expressie zijn overigens geen verschillen tussen mannen en vrouwen qua dominantie gevonden (Halberstadt & Saitta, 1987).

In het onderzoek van Hess et al. is ook gekeken naar mogelijke verschillen die voortkomen uit etnische achtergrond. Hierbij zijn foto's met emotionele expressies van Japanse en westerse mensen gebruikt. Het blijkt dat de expressie woede bij mannen met een lagere etnische status - in dit geval de westerse mannen - als meest dominant wordt beoordeeld.

Volgens Hess et al. is de intensiteit van de expressie een beïnvloedende factor. Dit lijkt niet meer dan logisch want het spectrum van woede loopt op van agitatie, naar boosheid tot woede en zelfs agressiviteit.

Het is bevreedend dat blijheid ook wordt geassocieerd met dominantie. Wellicht dat de mate van blijdschap ook bij deze expressievorm een rol speelt. Uiting geven aan blijdschap heeft eveneens een spectrum: van een milde glimlach, lachen waarbij de tanden ontbloot zijn, tot een bulderende lach.

Het blijkt dat glimlachen zeer uiteenlopend kan worden geïnterpreteerd. Welke interpretaties dit zijn, wordt hieronder nader toegelicht.

3.4.1 *Glimlachen*

Glimlachen is een van de meest controversiële gezichtsexpressies die er zijn. Bij een welgemeende, echte glimlach gaan de mondhoeken iets omhoog, worden de boventanden zichtbaar en knijpt men de ogen iets samen. Hierdoor ontstaan de zogenaamde lachrimpels (Ekman & Friesen, 1971).

Ethologen, zoals Van Hooff, leggen een verband tussen de angstgrimas bij apen met de sociale glimlach van de mens (Bergsma, 1996). Van Hooff meent dat de glimlach qua oorsprong voortkomt uit een reactie op intense, onaangename prikkels. Bij primaten bestaat deze angstgrimas uit het terugtrekken van de mondhoeken en het opensperren van de lippen, zodat de tanden zichtbaar worden. De ogen vernauwen zich hierbij tot spleetjes en het dier kan krijsen of blazen. Deze reactie komt voor als een dominante soortgenoot de ondergeschikte doet terugdeinzen. Het terugtrekken van de mondhoeken en het ontbloten van de tanden is een onderkenning van de ondergeschikte rol jegens de dominante soortgenoot.

Met de angstgrimas wil de aap dan ook aangeven dat er van hem niets te vrezen valt en dat hij niet tot de aanval zal overgaan. Het is een bevestiging van de hiërarchische verhoudingen, zonder dat er gestreden hoeft te worden.

Vergelijkbare interpretaties worden gemaakt voor de glimlach bij de mens. De glimlach kan worden ingezet om onderdanigheid uit te drukken. Hiermee wordt een vermeende tegenstander 'ontwapend' (Bergsma, 1996).

Een glimlach bij begroeting wil zeggen dat men geen agressieve bedoelingen heeft, een soort vredelievend gebaar. Het hierbij omhoog krullen van de mondhoeken geeft uitdrukking aan de behoefte aan acceptatie en affectie.

Glimlachen kan dan ook verschillende betekenissen hebben: het communiceren van warmte, vriendelijkheid, anderen tevreden stellen, goedkeuring krijgen, maar ook van nervositeit en onderdanigheid (Hall, 1984).

Tegen wie zou iemand meer glimlachen; tegen een vriendelijk persoon, tegen een onvriendelijk persoon of tegen een neutraal persoon, dat is wat Siegman en Feldstein (1984) wilde weten. Uit een experiment blijkt dat proefpersonen meer glimlachen tegen vriendelijke en onvriendelijke onderzoeksmedewerkers dan tegen neutrale medewerkers. Volgens Siegman en Feldstein wordt dit veroorzaakt door de verschillende functies en motivaties die glimlachen heeft. In het geval van de vriendelijke medewerker is het glimlachen een expressie van het zoeken van toenadering. Het glimlachen naar de onvriendelijke medewerker dient om mogelijk vijandig gedrag van de gesprekspartner te reduceren. In beide gevallen tracht men volgens Siegman en Feldstein de situatie in de hand te houden.

Voor het kunnen interpreteren van een glimlach speelt wellicht de maatschappelijke status en machtspositie een rol.

Dit komt onder andere naar voren uit onderzoek van Hall, Horgan en Carter (2002). In hun experiment is gekeken naar de mogelijke relatie tussen status en de mate van glimlachen. Het fenomeen status werd gemanipuleerd door middel van een rolverdeling tussen twee participanten: eigenaar van een Kunstgalerie of de assistent. De mate van glimlachen werd gemeten in twee scenario's: het samen opbouwen van de etalage en een sollicitatiegesprek. Een andere manipulatie bestond uit de motivatie van de leidinggevende, die te herkennen was

aan de manier van leidinggeven. Zo werd 'de eigenaar' gevraagd een ondersteunende, helpende houding aan te nemen of een beheersende meer instruerende houding.

De toetsing van de mate van glimlachen tijdens de interactie werd gedaan aan de hand van zelfrapportage en door observatoren. Door beide rapportages met elkaar te vergelijken kreeg men inzicht of de participanten zelf het gevoel hadden of macht van invloed was op het al dan niet glimlachen.

Uit de resultaten blijkt dat er geen significant verschil is in de hoeveelheid glimlachen tussen leidinggevend en ondergeschikten. Dit geldt voor beide scenario's: het opbouwen van de etalage en het sollicitatiegesprek.

Verder is gekeken of de houding van de leidinggevende tijdens beide scenario's van invloed is op de mate van glimlachen. Er is geen verschil gevonden in de mate van glimlachen tijdens het samen opbouwen van een etalage als de leidinggevende een ondersteunende of een beheersende houding aanneemt. Tijdens het sollicitatiegesprek is wel een significant verschil gevonden tussen beide condities van de leidinggevende. De ondergeschikte - assistent - glimlachte meer dan de leidinggevende, met name als deze een beheersende, instruerende houding aannam.

De motivatie en de interpersoonlijke doelen van de leidinggevende zijn volgens Hall et al. veel sterkere beïnvloedende factoren voor glimlachen dan het algemene begrip status (zie ook inleiding hoofdstuk 2.3: Wat is status). Zij zien status slechts als een modererende factor op de motivationele en emotionele staat van een individu. Dit is terug te vinden in meer glimlachen van een ondergeschikte bij een beheersende houding en minder bij een ondersteunende houding van de leidinggevende. Een beheersende houding zou directiever kunnen overkomen, waardoor de ander in een defensieve, meer onzekere gemoedstoestand terechtkomt. Deze spanning zou dan de veroorzaker zijn van de mate van glimlachen.

Het glimlachen bij een meer instruerende leidinggevende zou ook te maken kunnen hebben met de angstgrimas, zoals omschreven door van Hooff: het bevestigen van de hiërarchische verhoudingen. Dit sluit aan bij de rolverdeling in een sollicitatiegesprek. De belangen van beide gesprekspartners zijn in dit scenario anders dan in het scenario van het samen bouwen van een etalage.

De invloed van status, zowel maatschappelijke als sociale status, op glimlachen is ook onderzocht door Hall, Smith Le Beau, Reinoso & Thayer (2001). Dit onderzoek is gebaseerd op foto's die zijn genomen van twee interacterende personen. Zij zijn in twee condities gefotografeerd: geposeerd, men was zich bewust gefotografeerd te worden en onbewust.

Het blijkt dat de hoogste mate van glimlachen voorkomt bij de interactie tussen twee vrouwen. Vooral in de conditie waarbij de vrouwen zich bewust waren gefotografeerd te worden bleek deze vrouw-vrouw combinatie een erg hoog niveau van glimlachen te bereiken. Dit zou kunnen duiden op sociaal wenselijk gedrag.

Het minst wordt geglimlacht als de ene vrouw een hoge en de andere vrouw een lage status heeft. Hall et al. (2001) hebben geen verschillen gevonden tussen de mate van glimlachen van mannen en vrouwen tijdens de interactie tussen beide sekse. Hierdoor is volgens hen geen ondersteuning gevonden voor een relatie tussen sociale status en glimlachen.

Uitgaande van het onderzoek van Hall et al. blijkt er geen directe relatie tussen de mate van glimlachen en machtspositie of maatschappelijke status. Het fenomeen status is in diverse andere onderzoeken ook anders geoperationaliseerd. Naast leidinggevende versus ondergeschikte zijn de statusverschillen tussen mannen en vrouwen bekeken.

Een van de experimenten is van Cashdan (1998). Zij wilde weten hoe glimlachen wordt beoordeeld door groepsleden onderling. Het onderzoek bestond uit observaties tijdens groepsdiscussies, gevoerd door studenten. Er waren verschillende groepssamenstellingen:

studenten die elkaar kenden en studenten die elkaar niet kenden. Gekeken is naar mogelijke verschillen in de mate van glimlachen tussen de groepsvoorzitter - hoge status - en de andere groepsleden - lage status.

De verwachting van Cashdan was dat het glimlachen geassocieerd zou worden met onderdanigheid. Dit zou volgens haar betekenen dat mensen met een lage status meer zouden glimlachen dan mensen met een hoge status.

De relatie van glimlachen met submissief gedrag is in dit experiment bij de groepsleden die elkaar kenden niet gevonden. Evenmin is een relatie met leiderschap aangetroffen. In tegenstelling tot wat verwacht werd, glimlachten mannen en vrouwen met een lage status minder dan personen met hoge status.

Als verklaring geeft Cashdan dat glimlachen van mensen die elkaar kennen, eerder een teken is van vriendelijkheid dan van onderdanigheid.

Eveneens in tegenstelling tot wat Cashdan had verwacht waren er nauwelijks sekseverschillen in de mate van glimlachen bij groepsdiscussies tussen mannen die elkaar kenden en vrouwen die elkaar kenden. De groepsleden met gelijke sekse voelden zich wellicht op hun gemak, waardoor er nauwelijks onderlinge spanningen voorkwamen.

Sekseverschillen komen namelijk wel tot uiting in spanningsvolle situaties. Dit blijkt bijvoorbeeld uit de discussies tussen groepen waarin mannen en vrouwen gemengd waren. Mannen glimlachen in deze situatie minder vaak dan tijdens groepsdiscussies met uitsluitend mannen. Er wordt beweerd dat er een toename is van het glimlachen van vrouwen tijdens interactie waarbij beide sekse aanwezig zijn. In de discussie met gemengde groepen is echter geen toename van het glimlachen van vrouwen gevonden, maar wel een afname van het glimlachen bij mannen.

De door Cashdan gegeven verklaring dat spanning de beïnvloedende factor is, is te veel omvattend en geeft onvoldoende richting aan de reden voor deze gedragsverschillen. Wellicht zien mannen glimlachen als een vorm van onderdanigheid en zwakte. Mogelijk is er een lineair verband in de mate van glimlachen in interactie tussen de beide seksen: bijvoorbeeld een vrouw glimlacht meer, naarmate een man minder glimlacht. In dat geval zou het reducerende glimlachen van de man een manipulerende functie vervullen om vrouwen onderdanig gedrag te laten vertonen.

Vanuit de mimicrytheorie zou eerder worden verwacht dat mannen in gemengde groepen meer glimlachen dan tijdens interactie tussen mannen onderling. Vrouwen glimlachen namelijk over het algemeen iets meer dan mannen. Het glimlachen van de vrouw zou 'aanstekelijk' kunnen werken, waardoor mannen ook meer gaan glimlachen. Andersom zou ook mogelijk zijn, dat vrouwen in gemengde groepen minder glimlachen omdat mannen in z'n algemeenheid minder glimlachen.

Ondanks dat er in voorgaande experimenten geen wezenlijke verschillen voor mannen en vrouwen zijn gevonden in de mate van glimlachen is er ook een aantal onderzoeken die wel uitwijzen dat vrouwen meer glimlachen dan mannen.

Uit diverse onderzoeken onder kinderen en adolescenten blijkt dat bij een interactie tussen verschillende seksen, jongetjes meer naar meisjes lachen dan andersom (Hall, 1984). Bij de interactie tussen gelijke sekse is in de kinderjaren geen verschil gevonden in de hoeveelheid glimlachen tussen meisjes en jongens.

De omslag vindt plaats in de adolescentie. Vanaf dat moment glimlachen meisjes en vrouwen meer dan mannen, onafhankelijk van de sekse van de interactiepartner. Dus vanaf de adolescentie glimlachen vrouwen meer naar mannen dan andersom. De hoogste mate van glimlachen van vrouwen is overigens gevonden bij de interactie met seksegenoten. Het maakt hierbij geen verschil of de gesprekspartner een bekende of onbekende is.

Uit de diverse onderzoeken komt dus naar voren dat vrouwen meer glimlachen dan mannen en dat dit gedeeltelijk is toe te schrijven aan het verschil in status en macht. Dit sluit niet geheel aan op de bewering van Henley (1977). Zij gaat er vanuit dat het verschil in hoeveelheid glimlachen tussen beide seksen kleiner wordt bij een meer gelijke hoeveelheid status en machtsposities van mannen en vrouwen. In het onderzoek van Hall et al. (2002) is voor deze bewering geen ondersteuning gevonden. De hoeveelheid toebedeelde macht en de machtservaring zelf, bij zowel de leidinggevende als de ondergeschikte, was voor mannen en vrouwen nagenoeg gelijk. Ondanks dat, bleken vrouwen meer te glimlachen.

Ook Halberstadt en Saitta (1987) hebben gevonden dat vrouwen vaker glimlachen dan mannen. In hun onderzoek hebben ze eveneens gekeken naar mogelijke verschillen bij mensen met verschillende etnische achtergronden. In dit onderzoek is gebruikgemaakt van persfoto's uit dagbladen en advertenties uit magazines alsook van observaties in het dagelijks leven. Daarbij is tevens gekeken naar een mogelijke relatie tussen glimlachen enerzijds en macht en dominantie anderzijds.

Het blijkt dat voornamelijk blanke vrouwen meer glimlachen dan blanke en zwarte mannen. Dit schijnt minder op te gaan voor zwarte vrouwen. Wel staan zwarte mensen vaker dan blanken glimlachend afgebeeld in advertenties, maar in het dagelijkse leven glimlachen blanke mensen juist weer meer. Het glimlachen van blanken vindt vooral tijdens een conversatie plaats, dus in interactie met een ander.

Evenals Cashdan (1998) hebben Halberstadt en Saitta geen relatie gevonden tussen glimlachen en dominantie. Glimlachen wordt gepercipieerd als een uiting van vriendelijkheid en in sommige gevallen als flirterig gedrag. Dus in tegenstelling tot sommige onderzoeken waarin de frequentie van het glimlachen gezien wordt als een effect van een status- en machtsverschil tussen mannen en vrouwen is daar in dit onderzoek geen ondersteuning voor gevonden.

Er zijn dan ook geen eensluidende conclusies te trekken over glimlachen en de hoeveelheid macht of status van een individu. Wel wijst alles in de richting dat vrouwen tegen elkaar alsmede tegen mannen, meer glimlachen dan mannen. Opmerkelijk is wel dat er in de ontwikkeling van de glimlach een omslagpunt lijkt te zijn. Waarom jongens in hun prille jaren meer naar de andere sekse glimlachen dan andersom wordt niet verklaard.

Zou het kunnen zijn dat dit te maken heeft met de rol van de moeder? Een jongen is in de vroege jeugd meer gericht op de glimlachende moeder. Om de gunsten van zijn moeder te winnen zal hij haar glimlach met een 'tegen-glimlach' beantwoorden.

Op latere leeftijd is de jongen meer gericht op de niet-glimlachende vader en andere mannen. Hierdoor raakt hij minder vertrouwd met het glimlachen naar mannen. Volgens de theorie van Kohlberg kunnen kinderen met 12 maanden inderdaad al het verschil tussen mannen- en vrouwegezichten onderscheiden (Hertington & Parke, 1993).

Eén ding is zeker, de glimlach blijft een ondoorgrondelijk fenomeen. Afhankelijk van de context, de persoon, de sekse, leeftijd, etniciteit kan glimlachen verschillende betekenissen hebben. Een directe relatie tussen glimlachen en macht en status kan niet worden aangetoond.

3.5 Aankijken

Behalve gezichtsexpressie is het aankijken van een gesprekspartner een veelvuldig onderzocht fenomeen. Zowel de duur van het aankijken als ook de mate van aankijken tijdens luisteren en tijdens spreken.

Iemand aankijken tijdens een gesprek is wellicht een van de belangrijkste non-verbale communicatiemiddelen van de mens. Afhankelijk van hoe iemand een ander aankijkt, kan er een betekenis aan worden toegekend. Iemand lang aankijken kan beangstigend en

intimiderend overkomen. Iemand tijdens een gesprek niet aankijken kan als afwijzend worden ervaren.

Uit onderzoek komt naar voren dat degene die in het begin van een interactie het eerste het oogcontact verbreekt door weg te kijken gedurende de rest van de interactie de ondergeschikte rol inneemt (Vrugt & Schabracq, 1991). Dit weggijkpatroon kan gezien worden als een onderdeel van een relatievoorstel. Hiermee wordt voor de duur van de interactie een bepaalde machtsverhouding gesuggereerd. Gesprekspartners zijn zich overigens niet bewust van dit fenomeen.

De mate waarin iemand als eerste weggijkt, zou ook een indicatie kunnen zijn van een stabiele persoonlijke eigenschap die samenhangt met de persoonlijkheidstrek dominantie.

Reeds decennia lang is het aankijken qua frequentie en de duur zowel tijdens luisteren als tijdens spreken, bron van onderzoek.

3.5.1 Tijdens spreken en tijdens luisteren

Het aankijken tijdens een interactie wordt door verschillende zaken beïnvloed. Het nemen van het initiatief tot het gesprek alsook sekse en het ervaren van competentie zijn van invloed op het aankijkpatroon. Deze factoren worden onderstaand, in samenhang met dominantie, status en macht, behandeld.

Zo blijkt uit onderzoek van Lamb (1981) dat mannen die een gesprek beginnen meer aankijken gedurende de gehele interactie dan mannen die reageren. Bij vrouwen is dit effect overigens niet gevonden. Mannen kijken bij de aanvang van het gesprek de gesprekspartner direct aan, terwijl vrouwen juist bij het uitspreken van de eerste woorden weggijken. Gedurende de eerste paar seconden van de interactie lijkt het alsof mannen een gevecht aangaan om de dominante positie. Bij vrouwen onderling speelt dit geen rol.

Behalve het mogelijke gevecht aan het begin van een interactie kan ook de mate van aankijken tijdens de interactie een teken van dominantie zijn. Deze dominantie komt tot uitdrukking in de zogenaamde 'visuele dominantieratio'. Dit is de relatie tussen de procentuele hoeveelheid aankijken tijdens luisteren en tijdens spreken. Een gemiddelde spreker kijkt over het algemeen minder naar de toegesprokene dan andersom. Michael Argyle (1988) noemt als algemeen geldende norm voor het aankijken van toegesprokene en sprekers gemiddelden van respectievelijk 75% en 40% van de spreekduur (Vrugt & Schabracq, 1991).

De maat voor de 'visuele dominantieratio' is het getal dat ontstaat door het percentage van de tijd dat iemand naar de ander kijkt terwijl hij zelf aan het woord is te delen door het percentage van de tijd dat die persoon naar de ander kijkt als hij niet aan het woord is. Uitgaande van de genoemde percentages door Argyle zou de gemiddelde 'visuele dominantieratio' uitkomen op 53%.

Dominante mensen hebben de neiging de gesprekspartner even lang (en soms zelfs langer) aan te kijken tijdens het spreken als tijdens het luisteren (Exline, Ellyson & Long, 1975, in Burgoon & Dillman, 1995). Voor niet-dominante gesprekspartners geldt dat ze de ander langer aankijken tijdens luisteren dan tijdens spreken.

Er zijn verschillende onderzoeken gedaan naar mogelijke verschillen in visuele dominantie tussen mannen en vrouwen. Zo blijkt uit onderzoek dat mannen een iets hogere dominantieratio vertonen dan vrouwen (Burgoon, Coker & Coker, 1986, in Burgoon & Dillman, 1995). Dit sluit niet geheel aan bij de bevindingen van Henley (1977).

Henley beweert dat vrouwen meer aankijken dan mannen. Zij kijken langer aan tijdens spreken en ook tijdens luisteren. Het maakt hierbij niet uit of de gesprekspartner een man of een vrouw is. Als verklaring geeft Henley dat de vrouw behoefte heeft aan toetsing van hoe haar gedrag overkomt bij de gesprekspartner. Vrouwen mogen dan meer aankijken dan mannen, zij wenden ook vaker hun blik af bij oogcontact. Dus als de gesprekspartner het

aankijken beantwoordt met terugkijken, waardoor oogcontact ontstaat, zullen vrouwen eerder het oogcontact verbreken dan mannen (Henley, 1977). Dit geeft volgens Henley uitdrukking aan de lagere status van vrouwen. Dit submissieve gedrag is reeds vroeg tijdens de socialisatie periode bijgebracht aan meisjes. De ogen neerslaan is een vorm van bescheidenheid en 'ladylike' gedrag.

De bevindingen ten aanzien van de betekenis van aankijken en de mate waarin vrouwen en mannen dit doen, zijn niet consistent. Wellicht dat andere factoren een rol spelen dan dominantie of status bij het aankijken. Een van die beïnvloedende factoren zou volgens Brown, Dovidio & Ellyson (1990) competentie kunnen zijn.

De verwachting van Brown et al. was dat mensen een dominantier aankijkpatroon vertonen als zij zich relatief meer competent achten op een bepaalde taak of onderwerp. Met andere woorden: de mate van aankijken tijdens spreken en luisteren zou volgens hen min of meer gelijk zijn als mensen het gevoel hebben voldoende kennis over een onderwerp te hebben.

Om dit te onderzoeken, zijn mannelijke en vrouwelijke studenten gevraagd twee minuten te discussiëren over drie types onderwerpen: specifiek mannelijk (autobanden), specifiek vrouwelijk (manicure) en neutraal (tuinieren). De manipulatie bestond uit het al dan niet trainen van de mannelijke en vrouwelijke studenten op kennis over de seksespecifieke onderwerpen. Aan de hand van video-opnamen van de gesprekken is de invloed van kennis op het aankijken geanalyseerd.

Brown et al. hebben gevonden dat mannen bij een masculien en een neutraal onderwerp evenveel aankijken tijdens luisteren als tijdens spreken. Bij een feminien onderwerp kijken mannen tijdens het spreken de gesprekspartner minder lang aan dan tijdens het luisteren.

Eenzelfde patroon geldt, zij het in iets mindere mate, voor vrouwen. Bij het feminiene onderwerp kijken vrouwen de gesprekspartner tijdens het spreken langer aan dan bij een masculien onderwerp. Vrouwen kijken echter wel minder aan tijdens spreken dan tijdens luisteren.

De mate van aankijken bij het bespreken van een neutraal onderwerp ligt voor vrouwen en mannen nagenoeg op gelijk niveau. Dit geldt zowel voor aankijken tijdens spreken als luisteren.

Kennistraining op het seksespecifieke onderwerp nivelleerde bij mannen het sekseverschil. Na training kijken mannen bij het bespreken van een feminien onderwerp even veel aan tijdens spreken en luisteren als vrouwen.

Bij vrouwen levert de kennistraining op het masculiene onderwerp een onverwacht resultaat. De visuele dominantie neemt namelijk af in plaats van toe. Volgens Brown et al. is deze afname toe te schrijven aan machtsverschillen tussen mannen en vrouwen.

Op zich sluit dit wel aan bij de algemene lagere visuele dominantie van vrouwen, ook bij het feminiene onderwerp. Toch zou verwacht kunnen worden dat vrouwen, als zij kennis hebben over een bepaald onderwerp, zich zekerder zouden voelen en daardoor een hogere visuele dominantie zouden vertonen.

Wellicht heeft de lage visuele dominantie na training op een masculien onderwerp te maken met het fenomeen bescheidenheid. Vrouwen hebben mogelijk in de socialisatie periode geleerd dat technische onderwerpen meer het territorium van de man vormen. Daarbij komt dat mogelijk ook is aangeleerd dat een man niet tegengesproken wordt en zeker niet op zijn eigen kennisterritorium.

In aansluiting op de verklaring van Brown et al. dat de machtsfactor van invloed is op het aankijkpatroon van mannen en vrouwen wordt het onderzoek van Aguinis, Simonsen & Pierce (1998) besproken.

In hun experiment hebben Aguinis et al. de zes machtsbases van French en Raven als uitgangspunt genomen voor het fenomeen macht (zie ook hoofdstuk 2.1: Wat is macht). Aan

deze zes machtsbases is de machtsbasis 'geloofwaardigheid' toegevoegd (Horai & Tedeschi 1969).

Het blijkt dat geloofwaardigheid een versterkend effect heeft op de eerder genoemde zes machtsbases van French en Raven. Met andere woorden, het blijkt dat mensen een persoon met een hoge mate van geloofwaardigheid eerder gehoorzamen dan een persoon met een lage mate van geloofwaardigheid.

Het onderwerp van het onderzoek van Aguinis et al. was de mogelijke relatie tussen aankijken en de verschillende typen macht. Vrouwelijke en mannelijke deelnemers kregen acht beschrijvingen te lezen van een gesprek tussen twee mannen over een commerciële tegenslag. Elke beschrijving bevatte een combinatie van drie types non-verbaal gedrag dat werd uitgevoerd door een van de interactiepartners. Voor aankijken was dit direct versus indirect aankijken. Aan de hand van een vragenlijst werden zowel de mate als het type macht van de beschreven interactiepersoon gescoord.

Aguinis et al. hebben uitsluitend een positieve relatie gevonden tussen aankijken en de toegevoegde machtsbasis geloofwaardigheid. Voor de andere vijf machtsbases zijn geen relaties gevonden. Gezien het feit dat geloofwaardigheid gerelateerd is aan de vijf machtsbases van French & Raven, vermoedden Aguinis et al. dat aankijken een afspiegeling is van een algemeen machtsaspect en niet van een specifieke machtsbron. Mannen met een algemene machtsbron, zoals geloofwaardigheid, vertonen volgens dit onderzoek visueel dominant gedrag.

De vraag is of geloofwaardigheid de modererende rol vervult op de verschillende machtsbronnen. Wellicht is dit eerder toe te schrijven aan de eigenschap overtuigingskracht.

Helaas kan vanuit het onderzoek van Aguinis et al. geen uitspraak worden gedaan over de invloed van de factor geloofwaardigheid op aankijken bij vrouwen. Het onderzoeksmateriaal bestond namelijk uitsluitend uit beschrijvingen van twee interacterende mannen en geen interacterende vrouwen.

Het onderzoek van Dovidio, Ellyson, Keating, Heltman en Brown (1988) geeft wel inzicht in de invloed van macht op aankijken bij vrouwen. In hun experiment zijn twee vormen van macht gebruikt: de persoonlijke machtsbron, het hebben van expertise, en de positiemachtsbron en beloningsmacht.

Het onderzoek bestond uit een op video opgenomen dialoog tussen een man en een vrouw. De opnamen werden gescoord op de mate van aankijken tijdens luisteren en spreken van beide gesprekspartners. Tevens werden de deelnemers gevraagd naar de hoeveelheid kennis over de besproken onderwerpen. Om de invloed van beloningsmacht te achterhalen kregen de deelnemers de mogelijkheid de ander te belonen voor zijn of haar inbreng en bijdrage aan het gesprek.

Uit de resultaten komt naar voren dat zowel mannen als vrouwen die veel expertise hebben over bepaalde onderwerpen een hoge visuele dominantie vertonen. Hetzelfde geldt voor de deelnemers die het gevoel hadden over veel beloningsmacht te beschikken. Vanuit deze condities kijken beide seksen de gesprekspartner evenveel aan tijdens spreken als tijdens luisteren. In tegenstelling tot wat Henley (1977) beweert - dat sekse en daarmee status, de meest saillante invloed heeft op de mate van aankijken - blijkt uit het onderzoek van Dovidio et al. dat vrouwen een vergelijkbare visuele dominantieratio hebben als mannen, als zij een bepaalde vorm van macht ervaren.

Vooral de machtsfactor expertise blijkt een belangrijke invloed te hebben op aankijken van vrouwen. Als de vrouwelijke deelnemers niet het gevoel hadden een bepaalde expertise te hebben was de visuele dominantieratio een stuk lager. Dit was minder het geval bij het ervaren van gebrek aan beloningsmacht.

In aansluiting op de bevinding van Henley (1977) was in het onderzoek van Dovidio et al. de visuele dominantie van mannen, ook al bezaten zij geen macht, een stuk hoger dan van vrouwen.

Uit bovenstaande bevindingen blijkt dat visueel dominant gedrag door verschillende factoren wordt beïnvloed. Zowel mannen als vrouwen vertonen een hogere visuele dominantie als zij veel kennis hebben over een onderwerp. Voor mannen gaat dit ook op voor het hebben van beloningsmacht en geloofwaardigheid.

Als deze machtsfactoren niet aanwezig zijn, is de visuele dominantie van vrouwen een stuk lager dan van mannen. Door sommige onderzoekers wordt dit toegeschreven aan de lagere status van vrouwen en aan het socialisatieproces van vrouwen.

Behalve statusverschillen vanuit sekse kan ook de etnische achtergrond invloed hebben op status. Of etniciteit invloed heeft op aankijken en waaraan dit is toe te schrijven wordt in de volgende paragraaf behandeld.

3.5.2 Aankijken en etnische achtergrond

Onderzoek toont aan dat er inderdaad relaties zijn tussen aankijken, ras en sociale status (Siegman & Feldstein, 1985). Hieruit blijkt namelijk dat zwarte mensen de gesprekspartner minder aankijken dan blanke mensen, vooral als het gaat om het aankijken van een persoon die autoriteit krijgt toegedicht.

De manier van aankijken verschilt eveneens tussen zwarte en blanke mensen. Als uiting van afkeuring naar een dominante persoon willen zwarte mensen nog wel eens een rolbeweging met de ogen maken. Deze expressie is niet bij blanken terug te vinden.

Uitgaande van een gelijke sociale klasse hebben zwarte en blanke mensen een ander aankijkpatroon. Aankijken tijdens luisteren en spreken is voor zwarte mensen precies tegenovergesteld aan het patroon van blanke mensen.

Uit onderzoek, gehouden onder zwarte en blanke studenten met een gelijke status, blijkt dat zwarte gesprekspartners significant meer aankijken tijdens spreken dan tijdens luisteren. Tijdens luisteren kijken zwarte mensen de gesprekspartner minder aan dan een blanke luisteraar. Wellicht is dit toe te schrijven aan het feit dat zwarte mensen in het algemeen minder aankijken tijdens een interactie.

Niet alle onderzoeken die Siegman en Feldstein (1985) aanhalen, wijzen in de richting dat zwarte mensen meer aankijken tijdens spreken dan tijdens luisteren. Dit is voornamelijk toe te schrijven aan de tegenstrijdige resultaten van de invloed van sociale status op de mate van aankijken. Uit een aantal onderzoeken blijkt dat, net als bij blanken, personen met een lage economische status minder aankijken tijdens een interactie dan personen met een hoge economische status.

De vraag is of dit is toe te schrijven aan het fenomeen status - ervan uitgaand dat er een relatie is tussen status en etnische achtergrond. Deze gedachte kan worden verworpen, want uit evenzoveel onderzoeken blijkt, dat juist personen met een lage status een hogere visuele dominantie hebben dan gesprekspartners met een hoge status (Siegman & Feldstein, 1985).

Dus zowel het aankijkpatroon tijdens spreken en luisteren als de totale aankijkduur van zwarte mensen verschilt nogal per onderzoek. Er zijn dan ook geen steekhoudende conclusies te trekken.

Toch zijn Siegman en Feldstein van mening dat het minder aankijken van zwarte mensen te maken heeft met de behoefte aan persoonlijke afstand. Deze behoefte zou voortkomen uit kleine behuizing en daardoor de beperkte fysieke ruimte die zwarte mensen uit de lagere sociale klasse veelal hebben. Door het weinig aankijken van een gesprekspartner zou men meer persoonlijke ruimte creëren.

De onderzoeken doen geen uitspraak over mogelijke verschillen in aankijken tussen zwarte vrouwen en mannen.

Uit het voorgaande blijkt dat aankijken verschillende betekenissen kan hebben, afhankelijk van sekse, situatie, etniciteit, status en dergelijke. De mate waarin een persoon aankijkt tijdens luisteren en tijdens spreken is eveneens een teken van dominantie.

3.6 *Spraak*

Behalve aankijken, kan het spreken op zichzelf ook uitdrukking geven aan dominantie.

Binnen het gesproken woord wordt een onderscheid gemaakt tussen het verbale en non-verbale deel. Verbaal handelt over de inhoud van hetgeen wordt gezegd. Het non-verbale heeft betrekking op intonatie, spreektempo, toonhoogte, variatie, stemgebruik, type stem, alsook pauzes en mmm, uh-huh en sss-klanken tijdens een gesprek (Siegman & Feldstein, 1985).

Ook het opeisen van spreektijd en het actief kunnen luisteren zijn belangrijke onderdelen van het non-verbale gedrag. Het schept de mogelijkheid om iemand te overtuigen, instemming te tonen, iemand te complimenteren of bijvoorbeeld excuses te maken. Door goede luistervaardigheid en het opeisen van voldoende spreektijd kunnen gespreksdoelen worden bereikt.

Volgens Siegman en Feldstein (1985) zijn interpersoonlijke macht en status - voor een groot deel - afhankelijk van de vaardigheid en de beheersing van de spreek- en luisterregels tijdens interactie met anderen. Wie beheerst het gesprek, zowel qua hoeveelheid spreektijd als qua wisseling van de spreekbeurten? Dit wordt ook wel 'holding de floor' genoemd.

Hoe worden de personen die een conversatie beheersen door anderen ervaren? Participatie in een gesprek is nog geen garantie voor macht, maar het nièt participeren is - volgens Siegman en Feldstein - wel een garantie voor géén macht.

In dit hoofdstuk wordt de invloed van stem- en woordgebruik, interrupties en spreekduur behandeld in relatie tot macht, dominantie, status en leiderschap. Ook het nemen van het initiatief tot een gesprek is hierop van invloed.

3.6.1 *De eerste die spreekt*

Een van de indicatoren voor dominantie het openen van een gesprek. Andere indicatoren voor dominantie zijn de hoeveelheid spreektijd en het aantal spreekbeurten tijdens een conversatie. (Dit komt in paragraaf 3.6.2 aan bod.) Er blijkt een relatie te zijn tussen het openen van een gesprek en spreektijd.

Zo is uit onderzoek gebleken dat de persoon die een discussie start - in een tri-lateraal gesprek - uiteindelijk in dit gesprek ook de meeste spreektijd krijgt (Lamb, 1981). Eveneens is opvallend dat de initiatiefnemer, relatief gezien, meer invloed in de groep uitoefent dan de twee andere sprekers. Status schijnt van invloed te zijn op deze dominante gesprekspositie.

Lamb heeft de invloed van status onderzocht aan de hand van gesprekken tussen twee en drie mannen, die elkaar niet kenden en tussen vrouwen in dezelfde groepssamenstelling. Hieruit blijkt dat personen met een hoge status veelal het gesprek openen. Ook Lamb heeft in dit experiment de positieve relatie gevonden tussen wie als eerste spreekt en de totale spreekduur van die persoon. Dit is bij zowel mannen als vrouwen aangetroffen. Bij vrouwen blijkt de correlatie zelfs iets sterker dan bij mannen.

In een gesprek tussen drie personen van hetzelfde geslacht blijken de vrouwelijke gespreksopeners ook langer aan het woord dan in een driegesprek tussen mannen.

Er is dus een relatie gevonden tussen het initiatief nemen tot een gesprek en de hoeveelheid spreektijd tijdens een discussie, bij beide seksen. De vraag is echter of dit toe te schrijven is aan de factor sekse. Wellicht spelen andere factoren zoals status en macht een rol bij dit dominante gedrag.

3.6.2 *Spreekduur*

Zoals uit de voorgaande paragraaf blijkt, heeft het openen van een gesprek invloed op de hoeveelheid spreektijd die een persoon opeist (Lamb, 1981). Tevens is een relatie gevonden tussen deze twee fenomenen en status. Mensen met een hoge status openen vaak het gesprek, met als gevolg dat ze meer aan het woord zijn.

Diverse onderzoeken geven ondersteuning aan deze bevinding. Zo blijken mensen die veel aan het woord zijn gezien te worden als productiever, meer taakgericht, invloedrijker, meer sociaal aangepast en aardiger dan mensen die minder aan het woord zijn (Siegman & Feldstein, 1985). Daarnaast krijgen deze mensen meer leiderschapskwaliteiten toegedicht.

Uit groepsdiscussie-experimenten blijkt namelijk dat degene die langer aan het woord is dan zijn gesprekspartner(s) de meeste macht krijgt toegeschreven. Hierdoor wordt deze persoon dan ook eerder tot leider gekozen (Siegman & Feldstein, 1985).

De vraag is of dit leiderschap uitsluitend door de spreekduur komt of dat mogelijk de inhoud van hetgeen wordt gezegd een beïnvloedende factor is. Deze inhoud blijkt echter nauwelijks van invloed. Het blijkt dat personen die minder goede voorstellen poneerden dan de gesprekspartners, maar wel de meeste spreektijd opeisen, als het meest invloedrijk worden gezien (Siegman & Feldstein, 1985).

Vergelijkbare conclusies komen uit een onderzoek van Sorrentino en Boutellier (1975). In een groepsdiscussie experiment zijn dezelfde twee factoren onderzocht: de spreekduur en de kwaliteit van het commentaar van de deelnemers. De discussiegroepleden gaven de hoogste scores voor competentie, invloedrijkheid, leiderschap, zelfverzekerdheid aan diegenen die het meest aan het woord waren geweest. Deze beoordeling stond weer los van de kwaliteit van de ingebrachte gespreksstof.

Een andere ondersteuning voor de invloed van de hoeveelheid spreektijd op de perceptie van leiderschap komt van Stang (1973). Hij heeft onderzoek gedaan naar impressie management. Onderdeel van het experiment was een op tape opgenomen discussie van drie personen. De hoeveelheid spreektijd van de drie gesprekspartners werd gemanipuleerd in de verhouding 3:2:1. Uit de beoordeling bleek dat naarmate een persoon langer aan het woord is deze meer wordt beoordeeld als iemand met leiderschaps capaciteiten. Deze persoon werd dan ook als een belangrijk individu voor de groep gezien.

Uit het voorgaande blijkt dat mensen die veel aan het woord zijn gepercipieerd worden als machtiger dan mensen die minder aan het woord zijn. Deze beoordeling komt van zowel de groepsleden zelf als van observatoren. De vraag is echter: neemt de hoeveelheid invloed en macht evenredig toe naarmate de spreektijd toeneemt?

Er blijkt inderdaad, tot op zekere hoogte, een lineair verband te zijn tussen spreektijd en macht (Daly, McCroskey & Richmond, 1977). Dit lineaire verband geldt tot ongeveer 60% van de totale gesprekstijd. Bij mensen, die in een groep van vijf, meer dan 60% van de gespreksduur het woord voeren, neemt de hoeveelheid toegeschreven macht en invloed af. Deze gesprekspartners worden juist minder positief beoordeeld, omdat zij meer dan een 'eerlijk' deel van de gesprekstijd consumeren. Dit wordt toegeschreven aan het feit dat in een natuurlijke setting de gemiddelde spreektijd van de persoon die het meest aan het woord is, tussen de 40 en 50% van de totale gesprekstijd ligt.

Mensen die leiderschap willen uitstralen zullen dus relatief veel het woord moeten voeren. Overigens wel gedoseerd, want als zij het 'hoogste woord' hebben, worden ze minder positief beoordeeld.

De voorgaande onderzoeken doen geen uitspraken over de mogelijke verschillen in spreektijd tussen mannen en vrouwen en de betekenis die dit zou kunnen hebben.

3.6.2.1 Verschil in spreektijd tussen mannen en vrouwen

Het stereotype beeld is dat vrouwen meer praten dan mannen. Uit diverse onderzoeken blijkt dat dit stereotype ook min of meer overeenkomt met de werkelijkheid (Hall, 1984).

Twee vrouwen blijken meer en langer te praten met elkaar dan twee mannen. Echter in groeps gesprekken, waarin beide seksen met elkaar converseren, blijken mannen significant langer aan het woord dan vrouwen. Dit is overigens niet het geval bij een tweegesprek tussen één man en één vrouw.

Het mannelijke groepsgegedrag zou toegeschreven kunnen worden aan de behoefte van mannen vrouwen te imponeren en te domineren in een groep. Een andere mogelijke verklaring is dat mannen in een groep juist onderling concurreren en daardoor trachten zo lang mogelijk aan het woord te zijn. In dit geval zou het niet de aanwezigheid van vrouwen zijn die het spreken stimuleert, maar de aanwezigheid van andere mannen.

Een verklaring die Hall (1984) aanvoert, gaat uit van het feit dat mannen verbaal minder vaardig zijn dan vrouwen. Daardoor zouden zij meer woorden nodig hebben om iets duidelijk te maken. Met als resultante het opeisen van meer spreektijd.

Cashdan (1998) heeft, behalve de spreekduur van mannen en vrouwen in relatie tot macht en status, eveneens de mogelijke correlatie tussen status en macht onderzocht. De opzet bestond uit een groepsdiscussie tussen mannen en vrouwen (zowel mannen als vrouwen die elkaar kenden als onbekenden). Deze, op video opgenomen, discussies werden beoordeeld op een aantal dimensies: leiderschap, populariteit, stevig is de schoenen staan en zorgzaamheid.

In tegenstelling tot de bevindingen van Hall (1984) zijn in dit onderzoek geen verschillen gevonden in spreektijd tussen de vrouwen en mannen. Daarnaast blijkt de totale spreekduur van een persoon de meest consistente non-verbale indicator voor macht te zijn. Dit geldt voor beide seksen.

Voor status lopen de resultaten ten aanzien van vrouwen en mannen uiteen. Hierbij is status gemeten op basis van de populariteit van een persoon. Hoe populairder een persoon werd beoordeeld, des te hoger de sociale status. Het blijkt dat mannen die een hoge status krijgen toegeschreven langer spreken dan mannen met een lage status. Voor vrouwen is dit statusverschil echter niet gevonden.

Een andere bevinding is dat beide seksen die een hoge status en macht kregen toegeschreven meer praten in een discussie met vreemden dan met bekenden. Wellicht dat deze populaire mensen zich zelfverzekerd voelen en daardoor meer spreektijd opeisen. Dit zou dan weer een positieve weerslag hebben op de mate van macht.

Butler en Geis (1990) hebben onderzoek gedaan naar de perceptie van mannelijke en vrouwelijke leiders in relatie tot onder andere spreekduur.

Het blijkt dat vrouwelijke leiders significant meer spreektijd opeisen dan mannelijke leiders. Volgens Butler en Geis is dit toe te schrijven aan het feit dat vrouwelijke leiders meer worden uitgedaagd dan mannelijke leiders, met als gevolg dat de vrouwelijke leiders zich vaker moeten verdedigen en meer moeten argumenteren. Hierdoor neemt de hoeveelheid spreektijd toe.

Butler en Geis menen dat hieruit blijkt dat een leiderschapsrol minder past bij vrouwen dan bij mannen.

Deze aanname wordt ondersteund door de bevinding dat een vrouw die de leiding neemt, negatieve reacties oproept bij de discussiepartners. Dit komt onder andere tot uitdrukking in het fronsen van de wenkbrauwen, minder instemmend knikken en minder glimlachen van de gesprekspartners naar de vrouwelijke leider. De hoeveelheid negatieve respons op vrouwelijke leiders, gemeten per minuut spreektijd, ligt aanzienlijk hoger dan op mannelijke leiders.

Mogelijk moeten vrouwen door gebrek aan status, extra inspanningen verrichten bij het vervullen van een leiderschapsrol. Het ijkpunt voor leiderschap wordt nog steeds ingegeven door mannelijke eigenschappen en maatstaven.

Uit het voorgaande blijkt dat leiderschap en macht afgelezen kan worden aan de hoeveelheid spreektijd die een persoon opeist in een gesprek. Ook het wisselen van spreekbeurten en interruptie hebben een relatie tot macht en status.

3.6.3 *Interruptie*

Tijdens een gesprek kan aan het interruptiegedrag de relatieve status van een persoon worden afgelezen (Henley 1977). Ondergeschikten mogen de baas niet interrumpen. Sterker nog, zij houden op met praten als de baas hen interrumpert. Henley gelooft dat de machts hiërarchie in een groep te herkennen is aan het aantal succesvolle interrupties minus het aantal keren geïnterrupteerd te worden.

Dit is onderzocht aan de hand van een afdelingsvergadering. Gekeken is naar het aantal interrupties en het aantal spreekbeurten van elke deelnemer. Het bleek dat vrouwen vaker werden geïnterrupteerd dan mannen. In gemengde groepen blijkt 96% van de interrupties gedaan te worden door mannen. Bij interactie tussen personen van dezelfde sekse was het aantal interrupties volgens het hiërarchische patroon van de afdeling. Met andere woorden: een baas interrumpert veel vaker dan een medewerker.

Hoewel Henley aangeeft dat macht is af te lezen aan het interruptiepatroon, blijkt dat onder andere stembuigingen een beïnvloedende factor kan zijn op het interrumpen (Vrugt & Schabracq, 1991).

Normaal gesproken vindt een spreekbeurtwisseling plaats zonder dat daar enige aandacht aan hoeft te worden besteed. Dit vloeiende verloop komt tot stand omdat de spreker tegen het einde van zijn spreekbeurt signalen afgeeft, zoals stembuigingen en aankijken, die de luisteraar laten weten dat hij aan de beurt is.

Van premier Thatcher is bekend dat zij tijdens interviews door journalisten vaak werd geïnterrupteerd. Vanuit het verschil in status zou dit eerder andersom moeten zijn. Vandaar dat onderzoek is gedaan naar de mogelijke reden van dit interrumpen. Men vermoedde dat Thatcher halverwege haar spreekbeurt signalen afgeeft die eigenlijk horen bij het moment dat de spreekbeurt is voltooid.

Aan de hand van transcripten, audio- en video-opnamen is vastgesteld wanneer er verwarring over spreekbeurtwisseling optrad. Het blijkt inderdaad dat Thatcher tijdens een gesprek non-verbaal gedrag vertoont dat hoort bij een spreekbeurtwisseling. Een van de signalen was de toonhoogte van haar stem. Voorafgaand aan een interruptie keek Thatcher de spreker aan en daalde de toon van haar stem; een daling die overeenkomsten vertoonde met de daling die gewoonlijk het einde van een spreekbeurt aangeeft.

In het geval van Thatcher kan het in de reden vallen gezien worden als een misverstand. De sociale norm in de westerse cultuur is nog steeds dat het onbeleefd is iemand in de reden te vallen. Toch wordt het veelvuldig gedaan. Denk bijvoorbeeld aan de interrupties in het RTL 4 praatprogramma BvD. Alle drie de gastheren, Barend, van Dorp en Mulder vallen hun gasten veelvuldig in de reden. Hierbij maakt het nauwelijks uit welke maatschappelijke

positie, autoriteit of status de gast heeft. Als kijker kunnen deze interrupties ervaren worden als dominant, een eigen stempel willen drukken, en desinteresse in de uitgenodigde gasten.

Los van uitzonderingen, zoals Thatcher, is over het algemeen de status van een persoon af te lezen aan het aantal interrupties tijdens een gesprek: zowel het geïnterrupteerd worden als het zelf interrumperen.

3.6.4 *Woordgebruik en zinsbouw*

Behalve het openen van een gesprek, de spreekduur, spreekbeurtwisselingen en interrupties, is woordgebruik ook een onderdeel van non-verbaal gedrag (Henley, 1977). In deze paragraaf zal ingegaan worden op de relatie die woordgebruik en zinsbouw hebben met macht, dominantie en sociale status.

Aan de manier waarop mensen elkaar aanspreken, is te herkennen wie een hoge, dan wel een lage status heeft (Henley, 1977). Mensen met een hoge status worden veelal met 'meneer/mevrouw' en achternaam aangeduid. Personen met een lagere status daarentegen worden eerder met de voornaam aangesproken.

Degene met de grootste macht bepaalt ook de mate van intimiteit van een gesprek. Het is namelijk meer geaccepteerd voor een persoon met een hoge status, persoonlijke vragen te stellen aan een individu met een lage status dan andersom. Hierdoor penetreert de persoon met de hoge status als het ware in het persoonlijk leven van de persoon met de lage status.

Volgens Henley (1977) blijken mensen met een lage status meer persoonlijke informatie te onthullen aan mensen met een hoge status personen dan aan personen die nog lager in rang zijn dan zichzelf.

Ook het taalgebruik kan uitdrukking geven aan dominantie of onderworpenheid. Zo blijken er in de westerse taal verschillen in zinsbouw te zijn tussen mannen en vrouwen (Henley, 1977). Vrouwen schijnen vaker gebruik te maken van verzoek- en vraagconstructies, zoals 'dit is het boek hè (hè, n'est ce pas, isn't it, nicht wahr)?' in plaats van een statement of een directe vraag: 'is dit het boek?'. In tegenstelling tot vrouwen uiten mannen hun verlangens directer. Daar waar vrouwen verzoek doen, zijn mannen veelal directiever. De zinsbouw van mannen in het uiten van verlangens wordt dan ook veelal geïnterpreteerd als commanderen.

Ook in bredere zin gebruiken beide seksen een andere conversatiestijl. Vrouwen gebruiken patronen die passen bij ondergeschikten: verontschuldigen, aarzelen, en minimaliseren van eigen statements. Mannen gebruiken meer uitwisselen van instrumentele informatie. Zij argumenteren meer en zijn competitiever.

In een gesprek tussen beide seksen zijn vrouwen meer geneigd de status van de man te vergroten. Dit door taal te gebruiken die acceptatie suggereert, begrip en inschikkelijkheid. Farb (1974) is ook van mening dat statusverschillen tussen mannen en vrouwen in taal tot uitdrukking komen. Hij gaat er echter vanuit dat naarmate de vrouwenemancipatie vordert dit terug te vinden zal zijn in het vocabulaire van beide seksen.

Behalve de verschillen in de westerse talen zijn er in niet-westerse culturen opmerkelijke verschillen in taal gevonden. Een voorbeeld hiervan komt van de Chiquito-indianen. In hun taal bestaan zelfstandige naamwoorden die uitsluitend door mannen mogen worden gebruikt.

Daarnaast kent deze cultuur vrouwelijke zelfstandig naamwoorden, die door zowel mannen als vrouwen worden gebruikt (Farb, 1974). Hiermee komt het statusverschil tussen mannen en vrouwen in woordgebruik wel heel letterlijk tot uitdrukking.

Een ander voorbeeld van sekseverschil in taalgebruik komt uit de Japanse taal. Dit is het toevoegingwoord 'yo'. Hoewel 'yo' door zowel mannen als vrouwen wordt gebruikt, geeft dit in beide gevallen een geheel andere kleuring aan een zin. Bij mannen transformeert dit woord een verklarende zin "Jan gaat de heuvel op" in een overredende zin "Ik zeg je dat Jan de

heuvel op gaat, en dat moet je geloven”. Bij een Japanse vrouw zou bij dezelfde zin de toevoeging ‘yo’ de betekenis krijgen ‘Ik hoop dat je me wilt geloven, als ik je vertel dat Jan de heuvel op gaat”. Een enkel woordje zorgt voor het onderscheid tussen superioriteit en dominantie van mannen en inferioriteit en onderworpenheid van vrouwen in de Japanse cultuur (Farb, 1974).

Zonder dat men zich hier bewust van is, komen de statusverschillen tussen mannen en vrouwen tot uitdrukking in woordkeus en zinsbouw. Dit verschil in status was bij de taalontwikkeling vermoedelijk reeds aanwezig. Dit zou een verklaring kunnen zijn voor het ontbreken van vrouwelijke woorden voor alle daagse benamingen: ‘werklieden’, ‘voorzitter’, maar ook ‘de man in de straat’, ‘Jan met de pet’ en dergelijke.

Een ander voorbeeld komt uit de Engelse taal. Het Engelse woord voor ‘mens’, ‘human’ komt van het Latijnse woord ‘homo’, hetgeen man betekent (Farb, 1974).

Tevens haalt Farb een onderzoek aan naar de gebruikte persoonsvorm in schoolboeken. Hieruit blijkt dat maar liefst 97% van de 940 keer dat het woord ‘hij’ is gebruikt, dit ook refereert aan mannelijke individuen, dieren en mannelijke beroepen.

Ook taalgebruik gaat dus uit van een mannelijke referentiekader. Ondanks de toenemende emancipatie lijkt dit een lastig fenomeen om te veranderen.

Uit het bovenstaande blijkt dat taal, woorden en zinsbouw, uitdrukking geven aan statusverschillen. Wellicht dat de manier waarop de woorden worden uitgesproken en de stem wordt gebruikt ook van invloed zijn op status of dominantie.

3.6.5 De stem

De wijze waarop de stem wordt gebruikt kan onbewust uitdrukking geven aan hoe iemand in het leven staat (Siegman & Feldstein, 1985). Dit wordt ook wel paralinguïstische informatie genoemd. De zender heeft nauwelijks beheersing over dit non-verbale gedrag en is zich veelal niet bewust van de invloed van paralinguïstische informatie.

Dit betekent dat de zender onbewust een emotionele response kan uitlokken in een gesprek. Siegman en Feldstein geven als voorbeeld de emotionele lading in de stem van iemand met een negatief zelfbeeld. Een persoon die zichzelf beschouwt als eenzaam en zonder vrienden, kan tijdens een gesprek op een subtiele manier paralinguïstische signalen afgeven die een reactie van boosheid en negatieve gevoelens oproepen bij de gesprekspartner. Er ontstaat dan een self-fulfilling prophecy, waarbij de zender door de onbewust uitgelokte negatieve respons zich (wederom) slachtoffer van de situatie voelt.

Ook de ontvanger is zich meestal niet bewust van paralinguïstische invloeden. Een mooi voorbeeld van het onbewuste stemgebruik komt uit de een artikel van Simone de Schipper (Volkskrant, 28 augustus 2004). Haar motto is “De leider zet letterlijk de toon”. In dit artikel wordt een Amerikaans onderzoek uit 1996 aangehaald waarin 25 afleveringen van de talkshow Larry King Live zijn geanalyseerd. Het blijkt dat de gastheer de lagere klanken in zijn stem aanpaste aan die van gasten met een hoge status, zoals Bill Clinton en Liz Taylor. Terwijl gasten die opkeken tegen Larry King, hun stem juist aan hem aanpasten. Opmerkelijk was dat de toenmalige vice-president Dan Quale het meest onderdanig overkwam.

Andere vormen van paralinguïstische informatie zijn intonatie, stemhoogte en -volume, versprekingen en haperingen (Siegman & Feldstein, 1985). Als voorbeeld wordt gegeven iemand die zich onbewust geïntimideerd voelt door een interviewer tijdens een sollicitatiegesprek. Zijn nervositeit wordt ‘waarneembaar’ door bijvoorbeeld een trillende stem of haperen. De ‘bedreiging’ wordt in zo’n geval ook veelal onbewust beleefd. Het dominante gedrag van de ene gesprekspartner roept soms onzeker gedrag bij de ander op.

Ook bepaalde stemtypen hebben een relatie met macht (Berry, 1992). Zo wordt het hebben van een attractieve of een volwassen stem in relatie gebracht met macht. In een

experiment, gebruikmakend van audio-tapes met zowel mannen- als vrouwenstemmen, heeft Berry (1992) de relatie met onderdanigheid en macht onderzocht.

Er blijkt inderdaad een effect op de onafhankelijke factoren 'aantrekkelijkheid' en 'volwassenheid'. Mensen met een van beide stemtypen krijgen meer macht toegedicht dan personen met een onaantrekkelijke of een onvolwassen stem. Tevens is er een combinatie-effect gevonden. Iemand met zowel een aantrekkelijke als een volwassen stem werd door mannen en vrouwen gepercipieerd als degene met de meeste macht. Bij vrouwen is dit combinatie effect zelfs sterker dan bij mannen.

Een tegenovergesteld effect is eveneens gevonden: mannen en vrouwen met de combinatie 'kinderlijke' en 'onaantrekkelijke' stem krijgen de minste macht toebedeeld. Daarbij komt dat volwassen mannen en vrouwen met een kinderlijke stem meer kinderlijke eigenschappen krijgen toegedicht, dan volwassenen met een volwassen stem.

Berry concludeert dat, al zou iemand een zeer aantrekkelijke stem hebben, de machtsfactor altijd nog lager is dan bij de combinatie van aantrekkelijk en volwassen. Dit geldt voor zowel mannen als vrouwen.

Het experiment van Berry is herhaald, maar dan met kinderstemmen van jongens en meisjes van 5 jaar oud (Berry, Hansen, Landry-Pester & Meier, 1994). De kinderstemmen op de audio-tapes werden door volwassen beoordeeld op onder andere de persoonlijke kenmerken leiderschap (de leiding nemen in spel en activiteiten) en dominantie (vertelt andere kinderen wat ze moeten doen).

De resultaten van dit onderzoek komen overeen met het eerdere experiment onder volwassenen van Berry (1992). Hoe minder kinderlijk de stem hoe meer men de eigenschappen leiderschap en dominantie toedicht aan deze kinderen. Dit geldt voor zowel meisjes als jongens. Hetzelfde geldt, hetzij in mindere mate, voor de aantrekkelijkheid van de stem.

Sommige onderzoekers zijn van mening dat non-verbale factoren, die bepalend zijn voor een eerste indruk, zoals de stem, van invloed zijn op de ontwikkeling van een individu (Berry & Hansen, 1994). Een zogenaamde self-fulfilling prophecy. Een kind met een enigszins volwassen en aantrekkelijke stem wordt leiderschap toegedicht en wordt daardoor anders benaderd dan een kind met een minder aantrekkelijke en kinderlijke stem. Doordat zij anders worden benaderd, ontwikkelen zij zich ook meer in de richting van leiderschap en dominantie.

Volgens Siegman en Feldstein wordt onderzoek naar de relatie tussen stemgebruik en persoonlijkheidstrekken - waaronder dominantie - bemoeilijkt door twee elementen. Enerzijds de onvoldoende betrouwbaarheid van de persoonlijkheidstests en anderzijds het goed kunnen operationaliseren van het fenomeen stem. Dit heeft ertoe geleid dat er - volgens hen - geen eensluidende conclusies zijn te geven.

Wel is onderzoek ten aanzien van misleiding voor handen, maar hierbij is geen directe relatie met dominantie gelegd. Wellicht kan misleiding wel gezien worden als een vorm van dominantie. Men leidt iemand namelijk bewust om de tuin en heeft hierdoor het gevoel de situatie of de gesprekspersoon te beheersen. Gezien het feit dat hier geen bewijs voor is gevonden, worden deze onderzoeken hier buiten beschouwing gelaten.

Spraak en paralinguïstische informatie leveren dus een belangrijke bijdrage aan dominantie. Personen die lang het woord voeren, regelmatig interrumperen, zelf weinig worden geïnterrupteerd, en een volwassen stem hebben, krijgen de meeste macht en leiderschapskwaliteiten toegeschreven.

4.0 Discussie

Als op basis van alle voornoemde onderzoeken, een schets gemaakt wordt van een prototype leider zou deze er als volgt uit kunnen zien.

Het is een man, van middelbare leeftijd, met een blanke huidskleur, lang van stuk en met een breed postuur. Hij geeft er de voorkeur aan te staan, het liefst wat wijdbeens en de armen wat van het lichaam. Hij heeft het hoofd recht op de romp en soms zelfs de kin iets omhoog. Ook als hij zit, is dit meestal vanuit een open lichaamshouding: de benen uit elkaar of het ene been kruislings over de ander, en bij voorkeur de armen achter het hoofd gevouwen, waarbij de ellebogen naar buiten wijzen. Kortom, het is een man die veel ruimte inneemt en nadrukkelijk aanwezig is.

Is er een vergadering, dan stapt deze prototype leider zonder schroom af op de kop van de tafel en neemt daar plaats. Mogelijk dat hij deze voorkeursplek afbakt met zijn spullen. Hij opent een gesprek, is veel, maar niet te veel aan het woord en heeft een volwassen en aantrekkelijke stem. Hij heeft een stellige, ponerende woordkeus en als hij aan het woord is, blijft hij de gesprekspartner aankijken. Hij interrumpeert regelmatig, iets dat anderen niet zo snel bij hem zouden doen.

Hij raakt zichzelf niet vaak aan, maar wellicht wordt hij af en toe verleid tot het wrijven in zijn nek. Een kenmerkende stand van de handen is dat hij de vingertoppen tegen elkaar houdt, waarbij de vingers zijn gespreid. Soms heeft hij de neiging zijn wijsvinger te richten op zijn gesprekspartner, vooral om zijn woorden kracht bij te zetten.

Tijdens een zakelijke interactie zal je deze prototype leider niet vaak zien glimlachen. Hij geeft de voorkeur aan gelaatstrekken waarbij de wenkbrauwen in een 'v' naar beneden zijn getrokken evenals de mondhoeken. Dit geeft een kritische en soms wat stuurse uitdrukking.

Mocht men deze leider bijvoorbeeld in de gang tegenkomen, dan kan het heel goed zijn dat hij als het ware boven op je lip gaat staan. Als men van het vrouwelijke geslacht is, is de kans groot dat hij een hand op je schouder legt.

Dit wetende, verzwijgt de leider dus niet zoveel. Let wel, het is niet noodzakelijk om alle non-verbale gedragingen te vertonen om als leider over te komen. Elke leider zal een voorkeur hebben voor een eigen repertoire van dominant non-verbaal gedrag. Dus ook een man, klein van stuk, kan als krachtige leider overkomen. Dit komt in extreme mate tot uitdrukking in de film *Being There*, waarin hoofdpersoon Chancy Gardner, zowel door mannen als vrouwen het aanzien van een wereldleider krijgt toegedicht. Dit terwijl zijn geestelijke ontwikkeling en zijn non-verbale gedrag hier geen aanleiding toe geeft: hij praat zacht en alleen als hem iets wordt gevraagd. Bovendien stelt hij zich zeer bescheiden op. Zijn iele fysionomie geeft eveneens geen aanleiding tot uitstraling van leiderschap. Wellicht is de onaantastbaarheid die iemand uitstraalt een essentiële factor.

De vraag is of het non-verbale gedrag, zoals beschreven voor de prototype leider, is aangeleerd of voortkomt uit de overleving van de soort. Beide is waar en gaan ook hand in hand.

Vanuit het socialisatieproces is een aantal gedragingen, bijvoorbeeld via modelling, aangeleerd en wordt zo van generatie op generatie overgedragen. Dat wil niet zeggen dat de oorsprong van het gedrag niet is terug te voeren op onze primatenvoerouders. Voorbeelden zijn: het groter maken van het lichamelijk silhouet, de intermenselijke afstand, maar ook glimlachen en aankijken. Dit non-verbale gedrag is tot op de dag van vandaag nog steeds onderdeel van dreiggedrag en machtsvertoon bij apensoorten.

Is het mogelijk non-verbaal gedrag aan te leren via modelling? En gaat dit ook op voor dominantie? Vaak roept dominant gedrag in interactie submissief gedrag bij de ander op. Denk maar aan de Roos van Leary (Van Dijk, 2000). Hiermee zou een dominante ouder het

kind onderdanigheid leren. Wellicht is er sprake van 'uitgestelde modellering'. Een kind zou als reactie op het dominante gedrag van de ouder submissief kunnen reageren, maar in interactie met bijvoorbeeld leeftijdgenoten, vergelijkbaar dominant gedrag vertonen als dat van de ouder.

Een interessant gegeven is dat sommige mannen non-verbaal het gevecht aangaan met een mannelijke gesprekspartner en andere mannen juist weer niet. Zou de persoonlijkheidstrek dominantie hieraan ten grondslag liggen?

Wat de mens uniek maakt ten opzichte van andere primaten, is taal en het vermogen tot spreken. Het bijzondere is dat ook hiervoor geldt dat er machtsverschillen zijn tussen mannen en vrouwen. Zelfs wat betreft begripsaanduidingen, zinsbouw en woordgebruik. Hiervoor is geen ethologische verklaring te geven. Een mogelijke verklaring is dat mannelijke primaten vanuit hun macht en dominantie de ontwikkeling van de taal hebben bepaald. Het ijkpunt van de taal is hierdoor mannelijk.

Hoe zit het eigenlijk met mannelijke homoseksuelen. Deze seksuele voorkeur of geaardheid is nauwelijks of nooit onderzocht in relatie tot non-verbaal gedrag. In veel gevallen kan het non-verbale gedrag van homoseksuelen gezien worden als geëxalteerd vrouwelijk gedrag. Dit zou betekenen dat deze groep laag zal scoren op dominantie met betrekking tot de verschillende non-verbale gedragingen. Ten aanzien van leiderschapsuitstraling zijn ook uitzonderingen bekend. Een voorbeeld is Pim Fortuyn. Een man met een groot postuur en een gestrekte houding met iets geheven kin. In interactie kwam zijn dominantie vooral tot uiting in zijn manier van spreken: zoals woordkeus, interrupties, stem en hoeveelheid spreektijd die hij opeiste. Ook vertoonde hij een hoge visuele dominantie tijdens een interactie, zowel in interviews als in discussies.

Kortom, door zijn houding, gebaren en manier van spreken nam Pim Fortuyn veel ruimte in. Dit dominante gedrag kan een sterke bepalende factor zijn geweest voor zijn snel opkomende populariteit. Want volgens Sorrentino en Boutellier (1975) spelen de inhoudelijke argumenten slechts een ondergeschikte rol.

Een element dat is opgevallen bij het bestuderen van de literatuur, is dat veel onderzoeken naar non-verbaal gedrag en dominantie, status en macht, door vrouwen zijn uitgevoerd. Dit benadert de 50%. Deze scriptie is daar natuurlijk ook een voorbeeld van. Non-verbaal gedrag en dominantie of leiderschap lijkt dan ook een onderwerp dat vrouwen bezighoudt. Dit zou een goed teken kunnen zijn voor de persoonlijke ontwikkeling van vrouwen. Vrouwen zijn over het algemeen beter in het decoderen en duiden van non-verbaal gedrag dan mannen.

Als vrouwen bewuster zouden omgaan met de min of meer onzichtbare signalen die ze in interactie uitzenden, staat mogelijk de weg open voor verandering.

Een lastig, zo niet onoverkomelijk fenomeen in deze, is het referentiekader die in onderzoek naar non-verbaal gedrag wordt gebruikt. Het gedrag van vrouwen wordt afgezet tegen het mannelijke referentiekader voor dominantie, status, macht en leiderschap. Er is dus geen autonome maat voor dominant vrouwelijk gedrag.

De vraag is of meer vrouwen op hoge posities terecht zullen komen als zij voldoen aan de mannelijke non-verbale gedragsreferentie. Uit onderzoek blijkt namelijk dat mannen vijf keer meer kans hebben tot leider gekozen te worden dan vrouwen. Dit zou te maken kunnen hebben met het feit dat het mannen zijn die bepalen wie voor de hoge functie geschikt zijn en ervoor in aanmerking komen. De kans is groot, dat mannen eerder voor eigen sekse kiezen, dan voor een vrouw: het 'old boys netwerk' syndroom.

Een element dat ook een rol kan spelen bij het geringe aantal vrouwen op hoge posities, is leeftijd. Volgens onderzoek is er een sterke relatie tussen leiderschap en leeftijd (Stogdill, 1948). Gezien de periode waarin dit onderzoek is gehouden, zal dit hoogst waarschijnlijk betrekking hebben op de leeftijd van uitsluitend mannen. Het valt nog te bezien of de relatie

LUISTER GOED NAAR WAT DE LEIDER VERZWIJGT

leiderschap en leeftijd ook opgaat voor vrouwen. In sommige beroepen zijn vrouwen juist vanwege hun leeftijd eerder uitgerangeerd dan mannen. De hogere leeftijd heeft dan eerder een negatief effect. Het is aan te bevelen meer onderzoek te doen naar de mogelijke verschillen in leiderschapsuitstraling en leeftijd, tussen mannen en vrouwen.

Een andere vraag is, of er sowieso voldoende vrouwen zijn die behoefte hebben aan een hoge leiderschapspositie, waardoor er een evenwichtige balans ontstaat tussen het aantal mannen en vrouwen op topposities.

Ook het door mannen bepaalde speelveld kan een rol spelen in de mate waarin vrouwen willen investeren in leiderschapsposities. Het kost vrouwen enerzijds extra inspanning op dezelfde wijze te communiceren als mannen. Anderzijds, als vrouwen ervoor kiezen vanuit hun vrouwelijke communicatiekracht te opereren, kan dit de communicatie met hun mannelijke collega's verstoren.

Het lijkt een vicieuze cirkel, waarbij het lastig is het punt te vinden waarop deze cirkel doorbroken kan worden.

Wellicht dat de inhoud van deze scriptie inzicht geeft in wat een leider verzwijgt. Dit kan bijdragen tot respect voor de communicatiekracht van beide seksen en mogelijk een eerste aanzet geven tot verandering.

5.0 Literatuur

- Aguinis, H., Simonsen, M.M., & Pierce, C.A. (1998). Effects of Nonverbal Behavior on Perceptions of Power Bases. The Journal of Social Psychology, *138*, 455-469.
- Atkinson, R.L., Atkinson R.C., Bem, D.J. & Nolen-Hoeksema, S. (1996). Introduction to psychology. Harcourt Brace & Company.
- Argyle, M. (1988). Bodily communication, 2e herziene druk. Londen: Methuen & Co. Ltd.
- Barker, R.A. (1997). How can we train leaders if we do not know what leadership is? Human Relations, *50*, 343-362.
- Bem, S. (1974). The measurement of psychological androgyny. Journal of consulting and clinical psychology, *42*, 155-162.
- Bergsma, A. (1996). Het gezicht: het visitekaartje van de ziel. Amsterdam: Uitgeverij L.J. Veen.
- Berry, D.S. (1992). Vocal types and stereotypes: joint effects of vocal attractiveness and vocal maturity on person perception. Journal of Nonverbal Behavior, *16*, 41-55
- Berry, D.S., Hansen, J.S., Landry-Pester, J.S., & Meier, J.A. (1994). Vocal determinants of first impressions of young children. Journal of Nonverbal Behavior, *18*, 187-197.
- Brown, S.M. (1979). Male versus female leaders: A comparison of empirical studies. Sex Roles, *5*, 595-611.
- Brown, C.E., Dovidio, J.F., & Ellyson, S.L. (1990). Reducing Sex Differences in Visual Displays of Dominance: Knowledge Is Power. Personality and Social Psychology Bulletin, *16*, 358- 368.
- Burgoon, J.K., & Dillman, L. (1995). Gender, immediacy, and nonverbal communication. In: P.J. Kalpfleisch and M.J. Cody Gender, power, and communication in human relationships. pp.63-81.
- Butler, D., & Geis, F.L. (1990). Nonverbal affect responses to male and female leaders: implications for leadership evaluations. Journal of Personality and Social Psychology, *58*, 48-59.
- Cartwright, D. (1959). A field theoretical conception of power. In D. Cartwright (Ed.), Studies in social power. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
- Cashdan, E. (1998). Smiles, speech, and body posture: how women and men display sociometric status and power. Journal of Nonverbal Behavior, *22*, 209-228.
- Costa, M., Menzani, M. & Bitti, P.E.R. (2001). Head canting in paintings: an historical study. Journal of Nonverbal Behavior, *25*, 63-73.
- Daly, J.A., McCroskey, J.C., & Richmond, V.P. (1977) Relationship between vocal activity and perception of communicators in small group interaction. Western Journal of Speech Communication, *41*, 175-187.
- Dijk, B. van (2000). Beïnvloed anderen, begin bij jezelf: over gedrag en de Roos van Leary. Zaltbommel: Thema, bedrijfswetenschappelijke en educatieve uitgeverij.
- Dovidio, J.F., Ellyson, S., Keating, C.F., Heltman, K. & Brown, C.E. (1988). The relationship of social power to visual displays of dominance between men and women. Journal of Personality and Social Psychology, *54*, 233-242.
- Drost, D. M. (2000). Mensen onder elkaar. De psychologie van sociale interacties. Maarssen: Elsevier gezondheidszorg.
- Eagly, A.H., & Wood, W. (1999). The origins of sex differences in human behavior. American Psychologist, *54*, 408-423.

LUISTER GOED NAAR WAT DE LEIDER VERZWIJGT

- Ekman, P. (1971). Universals and cultural differences in facial expressions of emotion. Nebraska symposium on motivation. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Ekman, P., & Friesen, W.V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage, and coding. Semiotica, 1, 49-98.
- Fabro, T. (1977). The multidimensional scaling of power strategies. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 537-548.
- Farb, P. (1974). Word play: what happens when people talk. New York: Bantam Books.
- Fast, J. (1997). De taal van het lichaam. Utrecht: Servire Uitgevers b.v.
- Forsyth, D.R. (1999). Group Dynamics. USA: Wadsworth Publishing Company.
- French, J.R.P., Jr., & Raven, B.H. (1959) The bases of social power. In D. Cartwright (Ed), studies in social power (pp. 150-167). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Furnham, A. (1999). The psychology of behavior at work. UK, Hove East Sussex: Psychology Press, Publishers.
- Gibb, C.A. (1969). Leadership. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The handbook of social psychology (2nd ed., Vol. 4, pp. 205-282). Reading, M.A: Addison-Wesley.
- Goffman, E. (1967). Interaction ritual: essays on face-to-face behavior. Chicago, Illinois: Aldine Publishing Company.
- Groth-Marnat, G. (1997). Handbook of Psychology Assessment 3rd edition. USA: John Wiley & Son, Inc.
- Halberstadt, A.G., & Saitta, M.B. (1987). Gender, nonverbal behavior, and perceived dominance. A test of the theory. Journal of personality and social psychology, 53, 257-271.
- Hall, J.A. (1984), Nonverbal Sex Differences: accuracy of communication & Expressive style. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Hall, J.A., Carter, J.D., & Horgan, T.G. (2001). Status Roles and Recall of Nonverbal Cues. Journal of Nonverbal Behavior, 25, 79-100.
- Hall, J.A., Horgan, T.G., & Carter, J.D. (2002). Assigned and felt status in relation to observer-coded and participant-reported smiling. Journal of Nonverbal Behavior, 26, 63-81.
- Hall, J.A., Smith LeBeau, L., Gordon Reinoso, J., & Thayer, F. (2001). Status, gender, and nonverbal behavior in candid and posed photographs: a study of conversations between university employees. Sex Roles, 44, 677-692.
- Henley, N.M. (1977), Body Politics: Power, Sex & Nonverbal Communication. New York: Simon & Schuster, Inc.
- Hersey, P., & Blanchard, K.H. (1976). Leader effectiveness and adaptability description (LEAD). In J.W. Pfeiffer & J.E. Jones (Eds.), The 1976 annual handbook for group facilitators. (Vol. 5). La Jolla, CA: University Associates.
- Hess, U., Blairy, S., & Kleck, R. E. (2000). The influence of facial emotion displays, gender, and ethnicity on judgements of dominance and affiliation. Journal of Nonverbal Behavior, 24, 265-283.
- Hetherington, E.M., & Parke, R.D. (1993). Child psychology: a contemporary viewpoint. USA: McGraw-Hill, Inc.
- Horai, J., & Tedeschi, J.T. (1969). Effects of credibility and magnitude of punishment on compliance to threats.

LUISTER GOED NAAR WAT DE LEIDER VERZWIJGT

- Journal of Personality and Social Psychology, 12, 164-169.
- James, J. (2001). Lichaamstaal en werk: effectief omgaan met nonverbale communicatie. Baarn: Tirion Uitgevers bv.
- Knutson, B. (1996). Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences. Journal of Nonverbal Behavior, 20, 165-181.
- Lamb, Th. A. (1981). Nonverbal and paraverbal control in dyads en Triads: sex of power differences? Social Psychology Quarterly, 44, 49-53.
- Lee, J.W., & Guerrero, L.K. (2001). Types of touch in cross-sex relationships between coworkers: Perception of relational and emotional messages, inappropriateness, an sexual harassment. Journal of Applied Communication Research, 29, 197-217.
- Lott, D.F., & Sommer, R. (1967). Seating arrangements and status. Journal of Personality and Social Psychology, 7, 90-95.
- Major, B., Schmidlin, A.M., & Williams, L. (1990). Gender patterns in social touch: the impact of setting and age. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 634-643.
- Matsumoto, D., & Kudoh, T. (1987). Cultural similarities and differences in the semantic dimensions of body postures. Journal of Nonverbal Behavior, 11, 166-180.
- Mignault, A., & Chaudhuri, A. (2003). The many faces of a neutral face: head tilt and perception of dominance and emotion. Journal of Nonverbal Behavior, 27, 111-131.
- Pease, A. (1984). Signals: how to use body language for power, succes and love. Toronto: Bantam Books.
- Schipper, S. de (2004). Baas groeit boven baasje. Volkskrant 28 augustus 2004, 7W.
- Siegmán, A.W., & Feldstein, S. (1978). Nonverbal behavior and communication. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Publishers.
- Siegmán, A.W., & Feldstein, S. (1985). Multichannel intergrations of nonverbal behavior. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Publishers.
- Schwartz, B., Tesser, A., & Powell, E. (1982). Dominance cues in nonverbal behavior. Social psychology quarterly: a journal of the American Sociological Association, 45, 114-120.
- Snodgrass, S.E., & Rosenthal, R. (1984). Females in charge: Effects of sex of subordinate and romantic attachment status upon self-ratings of dominance. Journal of Personality, 52, 355-371.
- Sorrentino, R.M., & Boutellier, R.G. (1975). The effects of quality and quantity of verbal interaction and rating of leadership ability. Journal of Experimental Social Psychology, 11, 403-411.
- Stang, D.J. (1973). Effect of interaction rate on ratings of leadership and liking. Journal of Experimental Social Psychology, 27, 405-408.
- Stogdill, R.M. (1948). Personal factors associated with leadership. Journal of Psychology, 23, 35-71.
- Vrugt, A., & Schabracq, M.J. (1991). Vanzelfsprekend gedrag: opstellen over nonverbale communicatie. Meppel: Boom.
- Waal, F. de (1999). Chimpansee politiek: macht en seks onder mensapen. Amsterdam: Uitgeverij Contact.
- Walker, H.A., Iardi, B.C., McMahon, A.M., & Fennell, M.L. (1996). Gender, interaction, and leadership. Social Psychology Quarterly, 59, 255-272.

LUISTER GOED NAAR WAT DE LEIDER VERZWIJGT

Watzlawick, P., Beavin, J.H., & Jackson, D.D. (1974). De pragmatische aspecten van de menselijke communicatie. Houten: Bohn Stafleu van Loghum B.V.

Winstead, B.A., Derlega, V.J. & Rose, S. (1997). Gender and close relationships. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc.