

**Psycho**  
Hoe lees je een  
gezicht met een  
mondmasker?

# Gemaskerde emoties

Met mondmaskers is het moeilijker om elkaar te verstaan. Doordat een deel van onze mimiek wegvalt, kunnen we mensen moeilijker inschatten. Hoe passen we onze communicatie aan aan het nieuwe normaal?

Sofie Albrecht

Mondmaskers zijn een vertrouwd zicht geworden in het straatbeeld. En toch hebben velen het er moeilijk mee: het is oncomfortabel, schept een afstand en bemoeilijkt de communicatie. Toch kan het ook geruststellen, ondervond Karen Van den Broeck, psychotherapeut en docent relatie- en communicatiewetenschappen aan de universiteit van Hasselt. "Mensen die schrik hebben om ziek te worden, appreciëren het dat ik een mondmasker draag. Het is een teken van respect: je beschermt er de ander mee, maar ook jezelf." Maar de communicatie bevordert het niet meteen, geeft ze toe. "Zo'n mondmasker is letterlijk een fysieke barrière, waardoor je minder verstaanbaar wordt." Zeker voor slechthorende mensen die vooral vertrouwen op visuele signalen, zoals het bewegen van de lippen.

## Lichaamstaal

Je bent niet alleen minder verstaanbaar, maar je komt ook minder duidelijk over. "Wanneer meer dan de helft van je gezicht bedekt is, en je geen

mond, neus of wangen kan zien is het moeilijker geworden om gezichten te 'lezen'. Volgens een studie zou communicatie meer dan de helft non-verbaal zijn: 7 procent wordt bepaald door wat je zegt, 38 procent door je intonatie en 55 procent door je lichaamstaal. "Dat lijkt inderdaad veel," geeft Karen toe. "Maar als je er op let merk je pas hoe belangrijk het is dat alles op één lijn zit

*Communicatie is meer dan de helft non-verbaal: 7% wordt bepaald door wat je zegt, 38% door je intonatie en 55% door je lichaamstaal*

om je boodschap zo goed mogelijk te laten overkomen." Met andere woorden: wat je zegt moet ook overeenstemmen met je intonatie en je lichaamstaal. "Roepen dat je kwaad bent met je armen gekruist is een consistente boodschap. Roepen dat je niet boos bent terwijl je naar een ander wijst, geeft de ander de indruk dat je dat wel bent, omdat je lichaam iets heel anders communiceert."

Wat we zeggen wordt versterkt door onze lichaamstaal. Vooral gelaatsuitdrukkingen zetten kracht bij de boodschap die we brengen. De meeste informatie halen we doorgaans uit ogen en mond, omdat ze de meest expressieve delen van ons gelaat zijn. Wanneer een van die twee weg valt, moeten we dus meer vertrouwen op andere elementen, zoals houding, bewegingen, gebaren, woorden, intonatie... Dat kost wat meer moeite, maar lukt ook. Emoties als verdriet, boosheid of vrolijkheid kun je immers niet alleen van je gezicht aflezen, maar ook aan de manier waarop iemand beweegt en spreekt. Al stijgt de kans op misver-

standen, waarschuwt Karen Van den Broeck. Als psychotherapeut mist ze de gelaatsmimiek van haar cliënten wanneer die mondmaskers dragen, omdat die vaak meer vertelt wat er in hen omgaat dan wat ze zeggen. "Daarom vraag ik veel vaker hoe mijn cliënt zich voelt, omdat ik dat nu minder kan zien. Je moet veel sneller aftoetsen of je interpretatie klopt." Toch verkies je live sessies met een mondmasker en achter een scherm dan een online consultatie. "Iemand via een scherm spreken is comfortabeler dan een mondmasker dragen en je ziet zijn gelaatsuitdrukkingen, maar tegelijkertijd mis je de energie die iemand uitstraalt en de hele lichaamshouding, wat ook veel vertelt."

## Social smile

Met een lach groet je mensen, stel je iemand gerust, toon je empathie of interesse, bied je troost en erkenning. Het vermindert spanningen en misverstanden en helpt een band opbouwen. Het is het glijmiddel van sociale interactie. Daar verandert een mondmasker niets aan, want een echte lach doet niet

alleen je mond bewegen, maar maakt ook de lachlijntjes rond de ogen zichtbaar en laten je ogen sprankelen. Het licht je hele gezicht op. Wanneer je lacht verandert de vorm van je mond, wat je aan je stem hoort.

De 'social smile', die je vaak gebruikt uit sociale verplichting zoals beleefdheid of geveinsde interesse of hartelijkheid, doet enkel de mondhoeken bewegen en is door een masker niet meer zichtbaar. En toch kan ook zo'n lach heel krachtig zijn, zelfs al is hij niet echt gemeend, weet Karen Van den Broeck: "Wanneer iemand lacht, dan heb je de neiging om dit positief gedrag te spiegelen. Wanneer ik al eens slecht gezind ben, probeer ik toch vriendelijk te zijn en te lachen. Aanvankelijk is dat wat geforceerd, maar omdat mensen positief reageren door terug te lachen krijg ik een goed gevoel waardoor ik spontaan ga lachen. Met een lach - gemeend of niet - straalt iemand vriendelijkheid uit, waardoor de toegankelijkheid en het vertrouwen voor deze persoon groter is." Zorg dus maar voor een positieve mindset!



## PRATEN MET EEN MONDMASKER

Zes tips van psychotherapeut Karen Van den Broeck om beter te communiceren met een mondmasker

**1 Spreek dingen meer uit en check of je signalen juist interpreteert.** Er zijn al zoveel misverstanden bij het communiceren, en nu je een belangrijk deel van de non-verbale communicatie mist, wordt dat eens zo belangrijk.

**2 Ga niet luider spreken om je verstaanbaar te maken.**

Veel mensen zijn gevoelig voor stemvolume en ervaren luide stemmen als bedreigend. Je kan evengoed iets benadrukken door trager te spreken, te articuleren en op je intonatie te letten.

**3 Maak meer oogcontact, maar overdrijf niet.**

Wanneer we de mond niet meer kunnen zien, waardoor een groot deel van de mimiek verdwijnt, hebben we de neiging om op de ogen te focussen. Maar te lang kijken komt al snel indringend over, wat een ongemakkelijk gevoel geeft.

**4 Beweeg met je hoofd:** door te knikken en het een tikje schuin te houden geef je aan dat je met aandacht luistert.

**5 Let op een open**

**lichaamshouding.** Sta rechtop, met beide benen stevig op de grond. Dat geeft meer evenwicht, waardoor je je zelfverzekerder gaat voelen (wat je niet hebt met gekruiste benen). Houd je armen open en laat je schouders niet hangen.

**6 Kies voor neutrale maskers, zeker in een professionele context.**

Hippe maskers met drukke prints of tekeningen leiden de aandacht teveel af van de persoon zelf.