

# Speelse werkvormen

## Non-verbale communicatie

## Rapport

**Doel:** Aansluiten bij de ander. Contact maken.

**Vorm:** De groep zit in een hoefijzervorm op stoelen zonder tafels. De acteur kiest, in overleg met de trainer, vóór welke deelnemer hij gaat zitten. Niet iedereen hoeft een beurt te krijgen.

**Tijd:** 30 minuten inclusief nabespreking.

**Groeps grootte:** Geschikt voor groepen tot 12 personen.

**Acteur:** De acteur speelt 4 verschillende soorten gedrag\*.

- Iemand met veel ruime bewegingen die luid spreekt en veel praat. (Dominant)
- Iemand die langzaam beweegt en zacht en weinig praat. (Subassertief)
- Iemand die afgestemd beweegt en precies zegt wat hij wil zeggen op neutrale toon. (Economisch)
- Iemand die hartelijk en warm en veel spreekt, dichtbij komt en veel beweegt. (Sociaal)

\* De acteur kan wellicht nog ander gedrag bedenken, of via klanttypes het gedrag bepalen.

**Opdracht:** De acteur gaat in 1 van de beschreven types voor een deelnemer zitten en maakt met het gekozen gedrag contact. Instrumenten: Beweging, tempo, volume, contact, stiltes.

Het onderwerp is afhankelijk van het werkveld en is alleen belangrijk opdat de deelnemer kan antwoorden. Het gaat immers om de non-verbale communicatie.

De deelnemer neemt de beweging en manier van praten van de acteur over en gaat een kort gesprek aan.

- **Aandachtspunt 1 :** Vraag de deelnemers om eens gek te doen en het gedrag van de acteur precies over te nemen.  
**Aandachtspunt 2:** Is er contact gevoeld door de acteur en door de deelnemer? Waar kwam dat door?
- **Uitbreiding 1:** Vraag de deelnemers het gedrag van de acteur zodanig over te nemen, dat ze zichzelf nog prettig voelen bij het gedrag: Een eigen variant op het gedrag van de acteur.  
**Uitbreiding 2:** De deelnemer neemt het gedrag van de acteur over en zodra er contact is gaat de deelnemer sturen met eigen gedrag. De acteur volgt, indien er contact is.

**Aandachtspunt voor de trainer:** Het overnemen van het gedrag van de acteur door de deelnemer, is bedoeld om contact te maken. Houdt het gesprek kort en stop het spel als de deelnemer het gedrag heeft overgenomen, zich te ongemakkelijk voelt, of te vroeg is gaan sturen met eigen gedrag.

**Aandachtspunt voor de acteur:** Veel belonen, als de drempel om te spelen hoog is.

**Deze oefening vergt kennis van "Rapport maken".**

**Tip:** Deze oefening kan een voorzet zijn voor klantgesprekken en simulaties met de acteur.

