



Lichaamstaal. Wat de mond niet zegt, zegt je lichaam. Ook dat van jou!

... een witte Puch, lang haar, een sigaret losjes in de mond, bier, vooral veel bier en spelen in een bandje ...

Als puber dacht ik daar toen niet over na. Pas later begreep ik het waarom. Het is lichaamstaal.

Een onbewuste-, een bijna instinctieve manier om kleur te bekennen, om je te onderscheiden, om -want dat moet het geweest zijn- om te laten zien wie je was of wie je wilde zijn.

Blauwtjes

Stoer doen. Het paste in de onzekere stappen van toen bij het zoeken naar je identiteit en het maken van contact.

Ik deed dat zonder denken. Je rommelde maar wat aan en struikelde regelmatig. Je kleunde mis en liep blauwtjes. Wie liep ze niet.

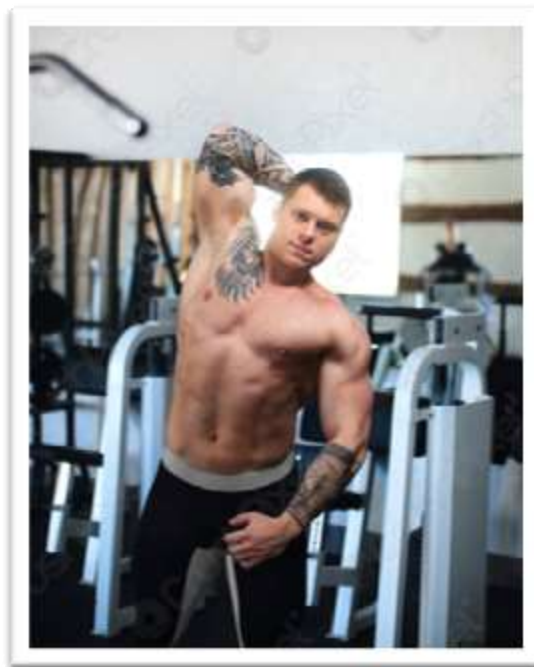
Bewust instrument

Hoe fantastisch zou het zijn om met de wetenschap van nu, lichaamstaal doelmatiger te gebruiken en tot een bewust instrument van je gedragsrepertoire te maken. Bijvoorbeeld:

- Een optimale eerste indruk maken bij anderen bv. daten, solliciteren.
- Weten of iemand liegt.
- Weten of een ander je aantrekkelijk vindt.
- Je communicatie beter afstemmen op je gesprekspartner en gemakkelijker laten verlopen.
- Een ander makkelijker overtuigen en inspireren via een optimaal gebruik van je lichaamstaal en charisma.
- Krachtiger communiceren dankzij een gericht gebruik van je stem, mimiek en gebaren.
- Betere relaties met anderen creëren via een congruente communicatie zowel verbaal als non-verbaal.

Met je lijf communiceren

Zorg voor je lijf is in. Met je lijf communiceren en voor je laten spreken is trendy. Lichaamstaal en de versiering 'voor altijd' van het lijf manifesteren zich maximaal in de sportschool. Iedere straathoek kent er wel een. De gemiddelde afstand naar een sportschool in Nederland is 1,5 km. Zegt genoeg. De spiegels maken er overuren en het is een goudmijn voor de tattoo-shop.



... met je lijf communiceren is in ...

93% is non-verbaal

Lichaamstaal en je woorden zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Het één krijgt in een bepaalde context veel meer accent dan het ander. Bij een geloofwaardige boodschap zijn ze beiden even van belang. Het vult elkaar aan. Op het moment dat je iets zegt, wordt tegelijkertijd informatie meegegeven door je lichaamstaal. Deze non-verbale extra informatie kan de inhoudelijke boodschap ondersteunen of juist tegenspreken.

Maar als iemands woorden tegenstrijdig zijn met zijn lichaamstaal vertrouwt men veel meer op non-verbale aspecten. Wat je zegt is dan nauwelijks van belang. Je lijf bepaalt dus hoe je een boodschap moet lezen waarbij je mimiek een afspiegeling is van je emotie.

Uit onderzoek blijkt dat dan maar liefst ca. 55 % van je communicatie wordt bepaald door je houding en lichaamstaal, 38 % door hoe je het zegt en maar 7 % (!) door wat je zegt.

Schreeuw maar eens dreigend tegen je partner dat je van haar houdt. Moet jij eens kijken of ze zegt ...” ik ook van jou ...” .



... als iemands woorden tegenstrijdig zijn met zijn lichaamstaal ...

Tegenstrijdig

Tegenstrijdig is het dat je je voornamelijk focust en bewust bezig bent met wát je zegt of gaat zeggen en de belangrijkste input om je communicatie te verbeteren of attractiever te communiceren; jouw lichaamstaal, nauwelijks gebruikt of nog erger helemaal niet gebruikt. Ga dat een voor jezelf na.

Ben jij je er bewust van wat je uitzendt en ken jij de geheimen van attractieve lichaamstaal?

Kun jij de lichaamstaal van een ander lezen?

Maar belangrijker ... zet je beiden ook bewust in?

Denk aan iemand overtuigen, denk aan solliciteren, denk aan flirten, denk aan daten, denk aan non-verbaal gedrag in de sport, denk aan iets (ver)kopen, denk aan gewoon een goed gesprek met iemand voeren.

Maar denk bij dat bewust inzetten ook het toetsen van de geloofwaardigheid en oprechtheid van een ander door zijn non-verbaal gedrag.

Is iemand je goed- of slechtgezind? Meent ie dat nou of meent ie dat niet? Liegt ie nou of liegt ie niet?

Liegen

Laat alles waar zijn wat je zegt maar niet alles wat waar is moet je zeggen.

Je wordt in no-time wereldberoemd en er ligt een Nobelprijs voor je klaar als je een eenvoudige apparaat in de markt kunt zetten dat een leugen onmiddellijk en onomstotelijk aantoonst. Er bestaat dus niet zoiets als de neus van Pinokkio.

Misschien is het ook wel onwenselijk want leugens spelen een grote rol in ons sociaal verkeer.

Als een vriendin je zou vragen: "... maakt deze jurk me dik ..." ? wat is dan je antwoord?

Waarschijnlijk zeg je; "... die jurk lieverd staat je verrassend mooi..." terwijl je denkt; "... die jurk maakt je niet dik, het is de friettent hiertegenover die je dik maakt ..."



... I did not have sexual relations with that women ... Miss Lewinsky ...

Kleine leugens en kwaadaardige leugens

Als je iedereen altijd de feitelijke waarheid zou zeggen heb je zo geen vrienden meer. Er zijn kleine leugentjes voor bestwil; het glijmiddel dat onze interacties versoepelt. Sociale leugenaars zijn, ook al weet de ander dat ie liegt, zelfs geliefder dan degenen die altijd onomwonden de waarheid spreken.

Onderzoekt wijst uit dat 91% van ons heel regelmatig liegt en 62% zelfs een kleine honderd keer per dag. Een op de drie vrouwen liegt over haar gewicht en 1 op de 10 mannen over hun verdiensten, liegt op zijn cv. en over zijn bed-prestaties.

Langs die kleine leugens zijn er de kwaadaardige leugens bedoelt om een ander in een kwaad daglicht te stellen en/of om er zelf voordelig mee te zijn.

Hoe weet je nou of iemand liegt?

De minst betrouwbare aanwijzingen inzake liegen zijn die waarover je de meeste controle hebt, je woorden en je mimiek. Wat je zegt kun je oefenen en een pokerface kun je trainen.

Een gezicht zet je doorgaans op een dwaalspoor, het verraad, in tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, nauwelijks of je liegt. We gebruiken glimlachen, vriendelijke knikjes en knipogen om een leugen te maskeren.

Daar waar je geen of nauwelijks controle over hebt, zijn de meest betrouwbare signalen dat je liegt en dat is je lichaam. Lichaamstaal liegt nooit.

Verdachte gebaren, micro-gebaren en taalgebruik

Als je liegt reageert je onderbewustzijn automatisch; daar heb je geen zeggenschap over. Het zendt, door je leugen nerveuze energie uit dat zich vertaalt als een gebaar dat tegenstrijdig is met wat je zegt.

Je gezicht verraadt dat in een fractie van een seconde door bv. subtiele spiertrekkingen, verwijding van de pupil, blozende wangen een toenemend oogknipperen en minder glimlachen.

Een geoefend kijker ziet evenwel aan deze micro-gebaren of iemand liegt. Micro-gebaren zijn vluchtige, tegenstrijdigheden in het gezicht die conflicterende emoties onthullen.

Ieder mens heeft een eigen, vaak terugkomend setje microbewegingen die in tien minuten zo' n 50 tot 100 keer te zien zijn.

Rechercheurs, beroeps interviewers zijn erop getraind om langs nerveuze gebaren, ook deze micro-gebaren en het ander taalgebruik van de leugenaar te doorzien en te analyseren.

Leugenaars gebruiken bv. andere taalconstructies, gebruiken het woord ik veel minder, springen direct in de beschuldigende stand, kunnen moeilijk met onverwachte en irrelevante vragen overweg en zijn meer bereid ook gekke vragen te beantwoorden.



... chercheurs zijn erop getraind om het taalgebruik ...

Dit zijn de 7 meest voorkomende gebaren die erop wijzen dat iemand zou kunnen liegen

1 De mond bedekken

Het onderbewustzijn probeert met een vinger(s) of de hand de mond te bedekken om je bedrieglijke woorden te onderdrukken.

Zoals je vroeger als kind je hand voor je mond sloeg als je wat onwaars zei.

2 De neus aanraken

Het kunnen enkele korte wrijvingen aan de onderkant van je neus zijn of een haast onmerkbaar aanraken van de neus.

Het blijkt dat bij liegen bepaalde chemicaliën in het neusweefsel een verhoging van de bloeddruk, een zekere jeuk (die je dan weg krabt) en een subtiele zwelling veroorzaken; het Pinokkio effect. Evenwel geen centimeters vergrote kokker, zoals we dat zo graag geloven, maar wel degelijk een zeer subtiele vergroting.

Hetzelfde gebeurt als iemand, overstuur, angstig of boos is.

3 In de ogen wrijven

Kinderen bedekken hun ogen met hun handen, maar als een volwassene iets onplezierigs niet wil zien is wrijven in de ogen en wegstaren daar een voljarige versie van. Het is een poging van het brein om bedrog, verwarring of iets stuitends

te blokkeren. Het is onaangenaam te kijken naar het gezicht van een persoon tegen wie je liegt, terwijl je weet dat je liegt.

4 Het oor vastpakken

Ook dit gebaar komt voort uit de kindertijd. Kinderen bedekken hun oren met twee handen als ze iets (bv. een standje van hun ouders) niet willen horen. Bij volwassenen is dit vergroeid naar achter je oor krabben, met je vinger een draaiende beweging in je oor maken, aan je oorlelletje trekken of je oor met je hand dichtvouwen. Deze gebaren kunnen duiden op angst en innerlijke onrust.

5 In de nek krabben

Doorgaans gebeurt dit krabben in je nek met je schrijfhand onder je oorlelletje. Opvallend is dat het bijna altijd 5 keer is of minder, nooit meer. Het is een gebaar dat getuigt van twijfel of onzekerheid of als iets tegenstrijdig is met wat je zegt. Bijvoorbeeld; " ... ik begrijp hoe je je voelt .. ", maar het krabben bewijst het tegendeel.

6 Aan de kraag trekken

Liegen veroorzaakt zeer subtiele tintelingen in bepaalde delen van het gezicht en de nek. Licht krabben is daarop een antwoord. Maar ook de verhoging van de bloeddruk als je liegt, veroorzaakt een licht transpireren in de nek, zeker als je vermoedt dat je leugen wordt doorzien. De kraag naar beneden trekken voor wat verkoeling zou je dan kunnen helpen.

7 Een vinger in je mond stoppen

Dit is een onbewust gebaar om de veiligheid van de borst van je moeder te zoeken als je liegt en daardoor emotionele druk ervaart. Als volwassene is dan een vinger, een pen, een kauwgom in je mond stoppen of een sigaret opsteken; een vervangend, troostend of stress reducerend gebaar.

Let op! Het gaat om te weten of iemand liegt dus altijd om een cluster van aanwijzingen; nerveuze gebaren, micro-gebaren en taalgebruik.

Niet niét communiceren

In veel situaties zijn niet jouw woorden van doorslaggevende betekenis maar de manier waarop jij je introduceert en presenteert. Lichaamstaal bepaalt jouw succes

in het intermenselijk contact en voor een belangrijk deel de kwaliteit van jouw communicatie en nú komt het; je kunt niet níet communiceren.

Iedereen communiceert altijd en evenveel. Alle gedrag is communicatie.

Het is bijvoorbeeld onmogelijk om geen lichaamshouding aan te nemen, geen blikrichting te hebben of geen gezichtsuitdrukking te vertonen. Heel extrovert naar buiten treden en heel stil in een hoekje zitten; ze zijn beiden veelzeggend en beiden even communicatief.

Context

Non-verbaal gedrag is nooit een op zichzelf staand gebeuren. Behalve goed kijken naar de gehele lichaamstaal is het ook nodig om te weten in welke context, tegen welke achtergrond het gedrag plaatsvindt. Lichaamstaal kun je niet los zien van de gesproken taal en het hele gedragspatroon van een persoon.

Wat is normaal? Zijn er tegenstrijdigheden?

Zonder deze informatie (en nog enkele andere variabelen) is het nagenoeg onmogelijk om een adequate duiding van lichaamstaal te geven.

Universeel en aangeboren

Lichaamstaal vindt meestal onbewust plaats. Je leert die taal niet op school. De basissignalen zijn universeel en aangeboren.

Een blinde atleet die nooit heeft gezien en dus geen voorbeeld heeft, gooit zijn armen in de lucht bij een overwinning en maakt zich klein bij een teleurstelling. Niet blinden doen hetzelfde. Als mensen blij zijn lachen ze en als mensen boos zijn fronsen ze; dat doen ze op de Noordpool maar ook op de Zuidpool.

Bij de interpretatie van lichaamstaal is het belangrijk te beseffen dat lichaamstaal situatieafhankelijk, persoons- en cultuurgebonden is. Een opgestoken duim is in Nederland een positief gebaar, in islamitische landen staat het voor 'fuck you' ; een belediging. Salman Rushdie weet wat dat betekent.

Ploert Poetin is een goed voorbeeld van een gestoorde samenhang tussen lichaamstaal en context en is daarmee volstrekt ongeloofwaardig. Sinds zijn aantreden schetste hij voor de buitenwacht een beeld van zichzelf als stoer, krachtig, menslievend en sportief. Deze uiterlijke schijn, de lichaamstaal van deze

despoot heeft de Russen en het westen jarenlang zwaar op het verkeerde been gezet.

Ondertussen weet de wereld pijnlijk beter; de context klopte toen al voor geen meter; schending van de mensenrechten, geen persvrijheid, geen democratisch bestel, een gestuurd rechtssysteem. Hoezo menslievend.



... ondertussen weet de wereld zwaar pijnlijk beter ...

Je voordeel doen

Je kunt met lichaamstaal je sociale vaardigheden op twee manieren maximaliseren.

1 De lichaamstaal van een ánder beter begrijpen.

2 Je éigen lichaamstaal gebruiken om je communicatie te verbeteren.

1 De lichaamstaal van de ander begrijpen

Dat eerste; dat beter begrijpen begint met goed observeren. Lichaamstaal liegt nooit.

Het is in de meeste gevallen een zelfsturend proces. Het gebeurt. Die rode kop, die okselvijvers, dat trillen van een hand is niet in toom te houden; dat zie je.

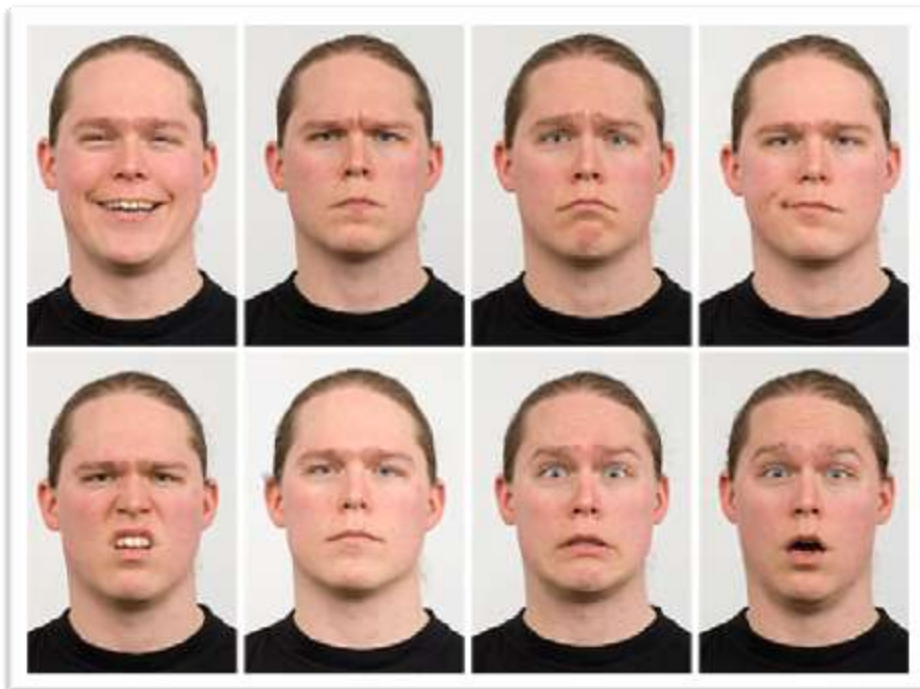
Veldwerk:

Let eens bij een ander op lichaamshouding, gezichtsuitdrukking, oogcontact, blikpatroon, (zelf)aanrakingen, gebaren, bewegingen, ademhaling, intonatie en stemklank. Bijna teveel om op te noemen.

Dit leren vraagt veel oefening. Maar zelfs een bescheiden analyse en wat meer aandacht voor een non-verbaal aspect kan je communicatie al enorm verbeteren. Het helpt je al een stuk op weg om onderliggende gedachten en emoties te kunnen lezen of misschien wel leugens te doorzien. Want wat de mond niet zegt ...

Veldwerk:

Probeer het uit. Oefen jezelf. Let bv. in een gesprek eens op de gezichtsuitdrukking van een ander; is die blij, boos, bedroefd, bang, neutraal, is dat minachting, afkeer, is dat verbazing?



... blij, boos, bedroefd, bang, minachting, neutraal, afkeer, verbazing ...

Kijk in een gezelschap eens naar de benen en voeten van je gesprekspartners. Hier is men zich, in tegenstelling tot de bovenkant van het lijf vaak minder van bewust. De richting van de voeten geeft vaak onbewust prijs wat iemand denkt. Wanneer iemand het gesprek het liefst zo snel mogelijk wil verlaten is de kans groot dat zijn voeten naar de richting wijzen waarin de persoon weg zou willen; naar de uitgang, een ander persoon.

Haak daar subtiel op in. Je zult zien dat het werkt, dat je leert en geholpen wordt in het beter begrijpen van de ander.

2 Dan dat tweede aspect; je éigen lichaamstaal gebruiken om je communiceren te verbeteren.

Eerste indruk

Het begint bij die eerste blik, die eerste indruk; die is van doorslaggevende betekenis. De ander koopt namelijk éérst jou en dan pas je genegenheid, je dienst, je product of wat dan ook. En dat éérst jou kopen, gebeurt in no-time. Die koop wordt in de eerste 5 seconden gesloten. Die indruk is daarna bijna niet meer ongedaan te maken.

Maar hoe maakt je nou een goede eerste indruk?

Negen geheimen

Dit zijn de negen geheimen om met meer overtuiging een gesprek in te gaan en attractiever te communiceren.

1 Gebruik de kracht van je handen

Je brein besteedt meer aandacht aan je handen dan aan enig ander lichaamsdeel. Je handen spreken boekdelen over wie je bent. Is evolutionair zo bepaald. Je hersenen hebben moeite om iemand te vertrouwen als de handen niet zichtbaar zijn. Onzichtbare handen zijn gevaarlijk. Vraag dat maar eens aan een arrestatieteam.

Vroeger moesten we van onze ouders de handen boven de dekens, maar dat had weer een andere reden.

Laat dus je handen zien en gebruik handgebaren die je verhaal ondersteunen, daarmee bereik je dat de ander zorgvuldiger naar je luistert. Draai je handen uitnodigend en open. Niet wild zwaaien maar gebruik de juiste handspreekruimte; top van je borst naar de bodem van je middel.

Geen wilde en wijdse gebaren met je armen. Dat kan overkomen als overenthousiasme, onvolwassenheid of juist onzekerheid. Niet met je haar spelen, aan de kleding friemelen of op je nagels bijten dat leidt af en komt nerveus over.

Geef, zo aan de orde, een stevige handdruk maar schud de hand van anderen niet te lang of al te uitbundig en kijk de ander tijdens het handen schudden in de ogen.

2 Je gezicht

Je gezicht is alleszeggend. Kan een voordeel en een nadeel zijn. Je emoties zijn direct op je gezicht af te lezen. Probeer je gezichtsuitdrukking enigszins onder controle te houden. Een glimlach (op het juiste moment) kost niets en is de kortste afstand tussen mensen, het beste wat je kunt dragen en de gemakkelijkste manier om anderen een prettig gevoel te geven. Continu glimlachen komt echter onnatuurlijk over en werkt tegen je.

Als je luistert, is een open en ontspannen gezicht zonder gefronste wenkbrauwen de beste optie. Let ook op je gezichtsuitdrukking wanneer je geconcentreerd bent of nadenkt. Je hebt dan de neiging om wat bozig te kijken. Ontspan je gezichtspieren.

Oefen desnoods voor de spiegel en leer jezelf neutraal en ontspannen te kijken.

3 Ogen

Richt je met je hele lijf op je gesprekspartner en houdt oogcontact. Zelfverzekerde mensen kennen de kracht hiervan. Om je zelfvertrouwen te onderstrepen kijkt je je gesprekspartner in de ogen. Wegkijken getuigt van een twijfelend zelfvertrouwen en maakt een ongeïnteresseerde indruk.

Oogcontact geeft de ander namelijk het gevoel dat je bij de les bent en aandacht schenkt. Te lang iemand recht aankijken kan echter een onprettig gevoel geven. Ideaal is om de ander ongeveer 60 procent van de gesprekstijd aan te kijken. Heb je moeite met iemand recht in de ogen kijken focus dan op het puntje van de neus.



... oogcontact geeft de ander het gevoel ...

4 Claim ruimte

Laat zien dat je er bent en aanwezig bent. Maak jezelf groter en neem letterlijk meer ruimte in.

Waarom denk je dat een pauw zijn veren opzet? De hond zijn haren en de baars zijn stekels ?

De schouders naar achteren, je borst vooruit, je hoofd omhoog, gepaste arm- en handgebaren. Laat jezelf zien en durf deze power-pose aan te nemen. Je wordt dan als zelfverzekerder, intelligenter en bekwamer beoordeeld. Maar doe dat subtiel, overdrijf niet. Dan scheidt het afstand, wordt het arrogant en keert het zich tegen jou.

Ik adviseer sollicitanten wel eens vlak voordat ze het gesprek ingaan, op een wat stiller plekje en ongezien (bv. het toilet) deze power-pose aan te nemen en met borstroffel en al zich enkele minuten een Bokito te wanen. Het werkt. Probeer het. In die paar minuten verlaagt het stress-hormoon cortisol met wel 25%, terwijl je testosteron met 19% toeneemt. Je voelt je daarna krachtiger en zelfverzekerder. Nooit weg voor een belangrijk gesprek.



... de power pose ...

5 De drie dubbele knik

Je gesprekken zullen aanzienlijk aan inhoud en diepgang winnen als je drie keer kort achter elkaar knikt als de ander zijn verhaal wil beëindigen. Dit voelt heel sterk als een uitnodiging om door te gaan.

Verder kun je een oor en daarmee het hoofd in de richting van je gesprekspartner kantelen en met je bovenlichaam licht naar de ander toebuigen. Je zegt dan non-verbaal tegen de ander: 'Ik luister naar je, ik hoor je, vertel verder.'

6 Luisteren en open vragen stellen

De allerbeste manier om je communicatie per onmiddellijk te verbeteren is te luisteren en gericht open vragen te stellen en door te vragen. Als je minder praat meer luistert en durf door te vragen bij onduidelijkheden maakt dat een enorm verschil in de kwaliteit van je gesprekken en relaties. Onthoudt de voornaam van je gesprekspartner(s) en gebruik die regelmatig.

7 Spiegelen en doe wat de ander doet

Spiegelen is een oeroud mechanisme waarmee je (snel) kunt inschatten of de ander je gunstig gezind is. Het is non-verbaal en (on)bewuste je

lichaamshoudingen op de ander afstemmen. Je toetst of je geeft daarmee aan dat je gelijke emoties voelt of op dezelfde golflengte (wilt) zit.

Als de ander zich wat formeler opstelt volg je dat of je gaat bv. met je spreektempo in de pas lopen. De ander zal zich daardoor geaccepteerd of meer op zijn gemak voelen.

In wat extremere vorm is dat zichtbaar bij mensen die zich uniseks kleden, op dezelfde fiets rijden of dezelfde maniertjes hebben.

Een nog extremere vorm is de aankleding van de Hells Angels en de wave in een stadion.



... Hells Angels ... spiegelen in extreme vorm ...

Veldwerk:

Probeer het eens in gezelschap uit in de kroeg. Neem een slok en let er eens op wie je volgt? Of probeer in een volle treincoupé eens te geeuwen en let erop wanneer de eerste andere reizigers met je mee gaan gapen.

8 Wees je bewust van nerveus ogende signalen

Stop je nerveuze lichaamstaal; dit wijst op ongemak en zenuwen. Een ander neemt namelijk heel snel je nervositeit waar, neemt die vaak over en gaat zich ook ongemakkelijk voelen. Je lijkt daardoor angstig, minder competent en minder toegankelijk. Bijvoorbeeld met je handen wringen, de basis van je nek (inkeping) aanraken, je knokkels kraken, over je armen wrijven, of op je lippen bijten.

Soms heb je zelf niet in de gaten wat jouw nerveuze signalen zijn. Je doet ze waarschijnlijk zonder na te denken. Vraag een goede vriend daar eens op te letten.

9 Lekker ruiken

En ... gebruik een lekker geurtje en zie er verzorgd uit. Als je niet lekker ruikt kun je er nooit goed uitzien.



... als je niet lekker ruikt ...

Oefen, oefen, oefen en doe, doe, doe

Wil je een meester worden in het interpreteren van lichaamstaal en je eigen lichaamstaal effectief kunnen inzetten dan gaat dat zoals met alles wat nieuw is; oefen, oefen, oefen en doe, doe, doe. Doe van meet af aan alsof je het al kunt, je hersenen volgen vanzelf; so fake it till you make it.

Al doende leer je, wordt het spontaan, vanzelfsprekend en krijgt het zijn natuurlijk karakter.

Laat je coachen

Wil jij

- de basisregels van verbale en non-verbale communicatie leren kennen,
- je bewust worden van de je eigen lichaamstaal en uitstraling,
- een krachtige eerste indruk kunnen maken,
- een leugen kunnen herkennen,
- de lichaamstaal bij een ander kunnen lezen,
- de gedachten, emoties en intenties van anderen beter begrijpen,

- beter kunnen luisteren,
- je verbaal en non-verbaal gedrag beter afstemmen zodat je meer competentie en zekerheid uitstraalt?

Laat je dan coachen en neem contact op of vraag info over de workshop lichaamstaal.

Geen wetenschappelijke verhandelingen maar een plezierig- en heel praktisch coachtraject om de lichaamstaal van een ánder beter te begrijpen en je éígen lichaamstaal doelbewust in te zetten om je sociale vaardigheden te verbeteren.

Frans Meulepas

training | coaching | advies

0486 431 917 | 06 415 390 39

fransmeulepas@outlook.com

www.meulepascoaching.nl

