

De brug naar jezelf – de LIV Methode™

Wetenschappelijk onderbouwd met inzichten uit empathie, polyvagaaltheorie, gedragsverandering en leerpsychologie

LIV Methode™ – Luisteren. Inleven. Verbinden.

Een methode die het verschil maakt tussen behandelen en begeleiden, tussen adviseren en verkopen. Natuurlijk.

LIV ontstond niet aan een bureau maar in de behandelkamer: uit honderden gesprekken, aanrakingen en keuzes waarin protocollen tekortschoten en afstemming het verschil maakte. Ik zocht steeds: *hoe kan dit beter?* Meer impact, meer resultaat — voor de klant én voor mezelf.

De doorbraak kwam toen ik de verdieping niet buiten zocht, maar binnenin: in de manier waarop je luistert, begrijpt en alles tot één kloppend geheel verbindt. Dán geef je niet alleen meer waarde; je kunt die waarde ook ontvangen. En de klant? Die ervaart het als vanzelfsprekend — omdat het klopt en ze zich echt begrepen voelt.

Menselijk en professioneel tegelijk. De mooiste groei komt van binnenuit. LIV is geen truc of strak protocol; het is een houding en een kompas dat je leert volgen — in jezelf en bij de ander. En dat levert meer resultaat op, omdat er ruimte ontstaat voor veiligheid, vertrouwen en keuzes die bekliven.

1. De kern van LIV

De LIV Methode™ draait om drie eenvoudige, maar krachtige pijlers:

- **Luisteren**
Niet alleen naar wat iemand zegt, maar ook naar wat er tussen de regels klinkt. Je luistert naar woorden, maar ook naar huid, lichaam, adem, ritme en stilte. Naar dat wat níet gezegd wordt, maar wél voelbaar is.
- **Inleven**
Je geeft betekenis zonder te oordelen. Je laat aannames los en kijkt dieper: wat vertelt de huid als boodschapper van het systeem? Wat vraagt de mens écht — achter het symptoom?
- **Verbinden**
Je maakt keuzes die kloppen. Voor de huid, voor de mens én voor jezelf als professional. Verbinden betekent ook grenzen stellen en je eigen waarde durven meenemen in het proces.

Meer dan drie woorden

LIV betekent ook: leven in verbinding met waarde. Want je bedrijf groeit nooit harder dan jijzelf. Wie leert luisteren, inleven en verbinden, ontdekt dat dit niet alleen de huid transformeert, maar ook jezelf en je manier van werken.

2. De wetenschap achter LIV

De **LIV Methode™** is geen losse ervaring, maar stevig onderbouwd in de wetenschap.

- **Polyvagaaltheorie (Porges)**
Veiligheid is de basis. Zonder fysiologische veiligheid kan een mens niet leren, herstellen of veranderen. Dat geldt net zo goed in de behandelkamer: eerst regulatie en rust, daarna pas prikkels.
- **Carl Rogers**
Echte verandering vraagt om empathie, echtheid en onvoorwaardelijke acceptatie. Wanneer een klant zich gezien en gehoord voelt, kan er ruimte ontstaan voor groei en herstel.
- **Daniel Siegel**
Aandacht in relatie verandert letterlijk het brein. Jij als professional bent dus niet alleen uitvoerder van een behandeling, maar een co-regulator: jouw rust, ademhaling en aanwezigheid helpen de huid en de klant tot herstel te komen.
- **Albert Bandura**
Mensen leren door te kijken en te spiegelen. Jij bent het voorbeeld: hoe jij reinigt, aanraakt en grenzen stelt, wordt meegenomen door je klant in haar eigen gedrag.
- **Prochaska & DiClemente**
Verandering verloopt in fasen, nooit lineair. Soms zet iemand een stap vooruit, soms even terug. Als professional beweeg je mee met de fase van de klant in plaats van te forceren.
- **Daniel Goleman**
Empathie is geen “soft skill”, maar heeft meetbare biologische effecten: stress daalt, vertrouwen groeit. En vertrouwen maakt klanten loyaler en trajecten succesvoller.
- **Marshall Rosenberg**
Taal kan verbinden of verdedigen. Met geweldloze communicatie nodig je uit tot verandering in plaats van dat je overtuigt of dwingt.
- **Bessel van der Kolk**
Het lichaam draagt het verhaal. De huid laat zien wat woorden soms niet kunnen vertellen. Als je leert luisteren naar die signalen, behandel je meer dan een huid: je begeleidt een mens.
- **Jack Mezirow**
Volwassenen veranderen door reflectie en nieuwe betekenisgeving. Een spiegelmoment in de stoel kan zo’n transformatie in gang zetten: een klant ziet dat eenvoudig werkt, of ontdekt dat stress net zo bepalend is als producten.

Conclusie

LIV is dus niet zweverig of vaag, maar stevig geworteld in wetenschap. Wat het bijzonder maakt: het is tegelijk **praktisch en toepasbaar**. Als professional heb je een helder kompas dat je meteen in je behandelkamer kunt inzetten.

4. Hoe werkt LIV in de praktijk?

Een intake of behandeling volgens LIV is **geen standaardvragenlijst** of protocol. Het is een ontmoeting waarin je de drie pijlers – **Luisteren, Inleven en Verbinden** – toepast.

- **Intake – de ontmoeting als interventie**

Je stelt open vragen en durft stilte te laten vallen. Je leest de huid, de ademhaling, het ritme, en voelt wat er niet gezegd wordt. Door in te leven, ontdek je de betekenis achter symptomen: stress, slaap, cyclus, gewoonten, omgeving. Vanuit daar verbind je: je maakt samen keuzes die nu kloppen, met een plan dat haalbaar en logisch is.

- **Behandeling – aanraking die reguleert**

Je start altijd met veiligheid: rust, ademhaling, voorspelbaarheid. Aanraking is zacht en ritmisch, zodat cortisol daalt en oxytocine stijgt. Daarna pas – als het passend is – stimuleer je. Producten zijn merkonafhankelijk en huidgericht: bij stress eerst barrière en rust (biomimetische lipiden, niacinamide, panthenol), daarna stimulatie (milde zuren, antioxidanten, peptiden), afgestemd op de fase én de mens.

- **Advies & traject – gedragsverandering die beklijft**

Je advies sluit aan bij de veranderfase: in het begin één kleine gewoonte, later een concreet plan, en bij terugval normaliseren en opnieuw starten. Je taal nodigt uit in plaats van te overtuigen. Je laat zien, doet voor en herhaalt, zodat gewenst gedrag logisch en vanzelfsprekend wordt.

Intake – de ontmoeting als interventie

Binnen LIV krijgt de intake een totaal nieuwe betekenis. Het is geen vragenlijst die je afwerkt, maar een **ontmoeting die meteen impact heeft**. Je leert luisteren op meerdere lagen, invoelen zonder oordeel en verbinden in keuzes die nu van waarde zijn.

Zo wordt een intake geen vragenlijst en een advies geen verkooppraatje. Je werkt mensgericht, huidgericht en waardegericht. Verkoop voelt daardoor niet als druk, maar als een logisch gevolg van vertrouwen en waarde.

4. LIV vs. productgericht werken

Veel professionals zijn gewend om **productgericht** te werken: protocollen volgen, claims herhalen, sneller en harder stimuleren in de hoop op resultaat. Dat geeft schijnbare zekerheid, maar leidt vaak tot druk, teleurstelling of oppervlakkige resultaten.

LIV werkt anders. Niet harder, maar mensgerichter. Niet sneller, maar slimmer.

- **Productgericht** = claim & protocol.
- **LIV** = veiligheid, betekenis, fase, juist-nu-waarde.

Het resultaat: minder druk, meer consistentie, betere therapietrouw en duurzamere verandering.

“LIV werkt omdat het klopt, en ons vak nog meer menselijk maakt en waarde toevoegt.”

5. Hoe werkt LIV in de praktijk?

Intake – de ontmoeting als interventie

Geen checklist die afgevinkt wordt, maar een gesprek waarin je luistert, invoelt en verbindt. Je krijgt méér informatie én méér vertrouwen terug. De klant voelt zich gezien, en jij ontdekt sneller wat nú van waarde is.

Behandeling – aanraking die reguleert

Je start altijd met veiligheid: ademhaling, ritme, voorspelbaarheid. Aanraking is zacht en ritmisch, zodat het zenuwstelsel kalmeert en de huid kan ontspannen. Daarna kies je producten en technieken die passen bij de fase en de mens in de stoel. Eerst rust en herstel (barrière versterken met bijvoorbeeld biomimetische lipiden), daarna pas stimulatie (antioxidanten, peptiden, milde zuren of microneedling bijvoorbeeld).

Advies – begeleiding die beklijft

Geen lijstje producten dat voelt als een verkooppraatje, maar advies dat logisch en haalbaar is. Je taal verbindt en nodigt uit, je traject sluit aan bij de fase van de klant. Adviezen worden daardoor makkelijker opgevolgd, en veranderingen beklijven beter.

Waarom dit ertoe doet

Veel professionals werken nog product- of protocolgericht. Dat geeft houvast, maar beperkt. Met LIV leer je jezelf als instrument inzetten: jouw houding, taal en afstemming maken minstens zoveel verschil als welk product ook. Dat maakt je onafhankelijker, zekerder en sterker. Je gaat staan voor je waarde – en je klant voelt dat.

Zo wordt verkoop geen druk of overtuiging, maar een **logisch gevolg van vertrouwen en waarde**.

6. LIV en leiderschap

Schoonheid groeit niet uit wat je doet, maar uit hoe je luistert, inleeft en verbindt. Groei volgt dan vanzelf, net als in de natuur.

Beautyprofessionals zijn meesters in geven, zorgen en meebewegen. Vaak zelfs zó sterk, dat ze zichzelf vergeten. Onder een schild van onzekerheid of moeite met ontvangen geven ze hun tijd, energie en waarde bijna weg. Het voelt soms meer als liefdadigheid dan als ondernemerschap.

Leiderschap is hen meestal niet met de paplepel ingegoten. Toch is dit precies wat ons vak nu nodig heeft: professionals die durven staan voor hun waarde, richting geven en keuzes maken.

De LIV Methode™ biedt een manier van leiden zonder autoritair te zijn:

- luisteren in plaats van overtuigen,
- verbinden in plaats van duwen,
- kiezen wat klopt — voor jezelf én voor de klant.

Zo wordt leiderschap niet hard, maar helder. Niet gebaseerd op ego, maar op empathie. Dat maakt het krachtig en natuurlijk — ook voor wie nooit dacht een leider te kunnen zijn.

Waarde en verdienmodel

Veel professionals werken met hart en ziel, maar belonen zichzelf daar niet evenredig voor. Ze geven vaak meer weg dan goed voor hen is. LIV nodigt je uit je eigen waarde te erkennen en ervoor te durven gaan staan. Pas dan kan je verdienmodel kloppen met wat je geeft — en wordt groei vanzelfsprekend in plaats van een strijd.

8. De transformatie door LIV

LIV is méér dan een manier van werken; het is een transformatie.

Voor de professional

- Je leert je eigenwaarde voelen en uitdragen.
- Je gaat staan voor je waarde en durft zichtbaar jezelf te zijn.
- Je ontdekt dat leiderschap zacht kan zijn: leiden zonder autoritair te worden.
- Je werkt niet meer op routine of onzekerheid, maar vanuit kracht en rust.

Voor de klant

- Ook zij mag zichtbaar zichzelf zijn: zonder maskers, zonder schaamte.
- Ze voelt zich veilig, gezien en begrepen.
- Ze leert haar huid zien als boodschapper in plaats van vijand.
- Ze ervaart eenvoud, logica en duurzaam resultaat.

De kern

Zowel professional als klant groeien door hetzelfde proces: meer in je eigen kracht staan en zichtbaar jezelf zijn. Dat maakt LIV universeel én persoonlijk tegelijk.

6. Morgen toepassen – 6 micro-gewoontes

- *Begin elk consult met een kort moment van rust (adem/ritme).*
- *Stel één open vraag en laat stilte toe.*
- *Herhaal wat je hoorde, zodat de klant zich gezien voelt.*
- *Kies één prioriteit in plaats van alles tegelijk.*
- *Modelleer gewenst gedrag (laat het zien).*
- *Sluit af met één kleine haalbare stap.*

7) Waarom ik LIV ontwikkelde

Te vaak zag ik dat protocollen en producten centraal stonden, terwijl de mens in de stoel veiligheid en betekenis miste. Een huidprobleem werd gereduceerd tot een type of een klacht, terwijl er veel meer speelde: stress, leefstijl, emoties, onzekerheid.

Ik herkende ook hoe ik zelf soms meeding in de wensen of meningen van klanten. Dan probeerde ik te overtuigen, of deed ik mezelf tekort door te behagen. Het gevolg? Half werk, tegenvallende resultaten, te weinig beloning en een korte-termijnvisie. De klant hoopt vandaag op resultaat en zoekt morgen weer de volgende “heilige graal”.

Daarmee blijft de klant de leider, terwijl juist wij de expertise en de regie horen te nemen. Wij weten wat wel en niet werkt. Wanneer je die teugels in handen neemt, bouw je niet alleen meer vertrouwen, maar ook een duurzame klantrelatie.

LIV is geboren uit mijn eigen levenslessen en jarenlange praktijkervaring, ondersteund door wetenschap en intuïtie. Ik ontdekte dat het echte verschil niet ligt in méér producten of strakkere protocollen, maar in hoe je luistert, invoelt en verbindt.

- **In de stoel ligt geen huidtype, maar een mens.**
- ***“Je kiest wat klopt, niet wat verkoopt.”***
- **LIV is mijn eigen, merkonafhankelijke methode — toepasbaar met elke productlijn die jouw vakmanschap ondersteunt (en niet andersom).**

LIV is zo een terugkeer naar de essentie van ons vak: aanraken, begrijpen en begeleiden.

8. LIV – méér dan een methode

LIV is niet alleen een methode voor je werk. Het is een manier van kijken, communiceren en leven.

- **Voor je werk**
LIV geeft je houvast in je vak. Je voelt je zekerder in je communicatie, je neemt de leiding zonder autoritair te zijn, en je vergroot je eigenwaarde. Luisteren, inleven en verbinden worden je kompas. Verkopen voelt daardoor niet meer als verkopen, maar als het logisch gevolg van vertrouwen en waarde.
- **Voor je klant**
De klant voelt zich veilig en gezien. Ze leert haar huid begrijpen, ontdekt dat eenvoud meer oplevert dan complexiteit, en mag zichtbaar zichzelf zijn. Je advies en je traject sluiten aan bij haar ritme, waardoor ze niet alleen resultaat ziet, maar ook rust ervaart.
- **Voor je leven**
Dezelfde principes werken buiten de behandelkamer. LIV helpt je zachter te zijn voor jezelf, duidelijker te communiceren en meer in verbinding te leven — met je werk, je relaties en je keuzes. Het is een houding die je overal kunt toepassen.

LIV staat voor leven: in verbinding, in vertrouwen, in waarde. Het gaat over zichtbaar jezelf zijn — als professional én als mens.

9. Afsluiting – De brug naar jezelf

LIV is geen boekentruc of protocol, maar een houding die je kunt leren en oefenen. In de eerste stap – de DIY online training – leer je de kernprincipes van Luisteren, Inleven en Verbinden en oefen je ze met praktische opdrachten. Voor wie meer verdieping wil, volgen later verdiepende trainingen met live begeleiding.

Wil je als professional ontdekken hoe je LIV kunt toepassen in je praktijk?

Meld je aan via info@anneliesacademy.nl om op de lijst te komen voor meer informatie.

Tot slot

LIV brengt rust in een hectische en beïnvloedbare maatschappij. Juist nu, waar veiligheid en vertrouwen verder weg lijken dan ooit, is het belangrijker dan ooit om een kompas te hebben dat wél houvast biedt.

De LIV Methode™ geeft die basis: veiligheid, vertrouwen en verbinding. Voor jezelf, voor je klant en voor je vak.