



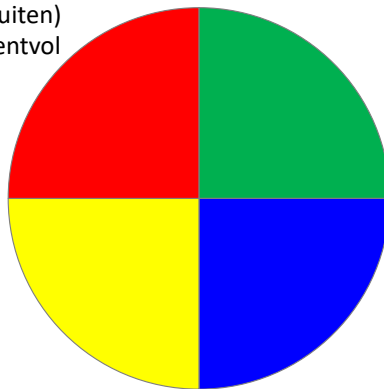
### Communicatie voorkeurstijlen

#### ■ Rood

- Proactief (neemt initiatief)
- Actiegericht (snel naar de actie)
- Snelle beslisser (daadkrachtig besluiten)
- Directe communicatie, temperamentvol

#### ■ Groen/ wit

- Inlevend en meedenkend in gesprek
- Luisteren en samenvatten wat ander zegt
- Zorgdragen voor anderen
- Objectief, kritisch blik, kennis



#### ■ Geel

- Enthousiast maker in gesprekken
- Servicegericht in gesprek
- Optimistisch / mogelijkheden/ kansen
- Praat makkelijk, met charme

#### ■ Blauw

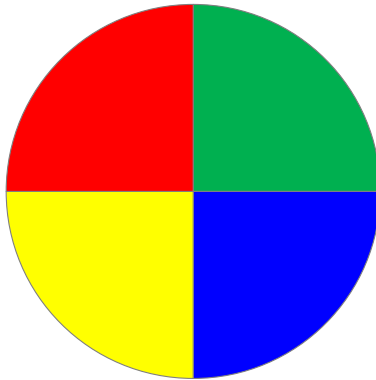
- Feitelijk, kader scheppend, naar kern
- Analytisch in gesprekken
- Visie/ mening hebben
- Advies geven

# BIND-t

## Valkuilen per stijl

**Rood:** te direct, dominantie, te snel gaan, te resultaatgericht, ongeduldig, moeite met autoriteit, overduidelijke non verbale communicatie, geen complimenten geven, allergie tegen klagers.

**Geel:** ongeduld, grenzeloosheid, competitiedrang, te dienstbaar, te veel geven, uit contact gaan, verveeld raken, chaotisch, te snel doen, te veel energie, geen rust vinden, teveel hun best doen.



**Groen:** controledrang, beren en leeuwen zien, ongrijpbaar zijn voor anderen, niet direct zijn, conflict vermijdend, stressgevoelig, te kritisch zijn, twijfelen, te veel nadenken, altijd het goede/ juiste willen doen.

**Blauw:** te vasthoudend, niet kunnen loslaten, lat te hoog leggen, te nauwgezet, laatste woord hebben, aannames doen, te veel in het hoofd zitten, perfectie verwachten.



## Hoe een andere stijl inzetten

| RESULTAAT                                                                                                                                                                                                           | MENSELIJK                                                                                                                                                                                   | FEITELIJK                                                                                                                                                                                                                            | EMOTIE                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- To the point</li><li>- Korte communicatie</li><li>- Details weglaten</li><li>- Actiegericht</li></ul> <p>Toon de eind vlag, het doel, laat zien wat dit gaat opleveren.</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Human touch</li><li>- Interesse tonen</li><li>- Niet dwingen maar vragen</li></ul> <p>Stap opzij. Leg de bal in het midden. Kom samen tot iets.</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Feiten/ inhoud</li><li>- Structuur brengen</li><li>- Details geven of focus</li><li>- Woorden afwegen</li></ul> <p>Geef kennis/ wetenschap / expertise / referenties/ reviews / cijfers.</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Humor</li><li>- Motiverend</li><li>- Positieve draai</li><li>- Meer op de relatie</li></ul> <p>Breng wat leven met voorbeelden, filmpjes, kleur, grappjes, beweging, eten, drinken, uitstap.</p> |

# BIND-t

## Wanneer is welke stijl nuttig om te gebruiken?

| ROOD                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | GROEN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | BLAUW                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | GEEL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Duidelijkheid brengen</li><li>- Duidelijkheid krijgen</li><li>- Grens aangeven</li><li>- Mensen activeren</li><li>- Wakker schudden</li><li>- Actie in iets krijgen</li><li>- Resultaten halen</li><li>- Zaken afdwingen</li><li>- Dingen gedaan krijgen</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Bevestiging van de emotie bij de ander</li><li>- Een menselijke toon zodat iemand zich gezien en gehoord voelt</li><li>- Betrokkenheid tonen</li><li>- Iemand aan het vertellen krijgen wat op 't hart zit</li><li>- Wat speelt er onderin de gereedschapskist = onderbewuste bewust maken door te luisteren en in te leven</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Focus</li><li>- Overtuigen van het hoger management</li><li>- Strategisch aansluiten</li><li>- Een gesprek terug naar de feiten brengen</li><li>- Kalmte, emotie af laten nemen, relativering</li><li>- Analyse van situatie</li><li>- Meer informatie geven, meer onderbouwing</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Luchtig maken</li><li>- Sfeer verbeteren</li><li>- Contact krijgen</li><li>- Stimuleren mensen</li><li>- Energie hoog houden</li><li>- Verkopen/ intern verkopen</li><li>- Mensen meekrijgen</li><li>- Prietpraat of humor voor ontspanning/ijs breken</li><li>- De relatie versterken</li></ul> |

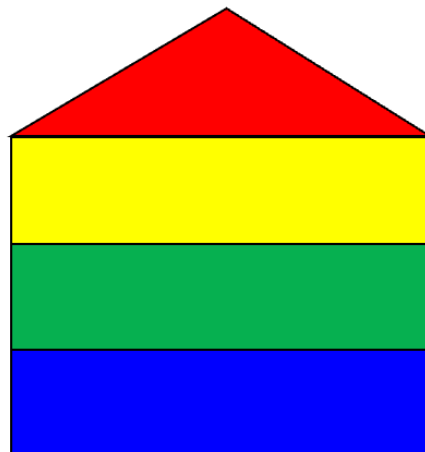
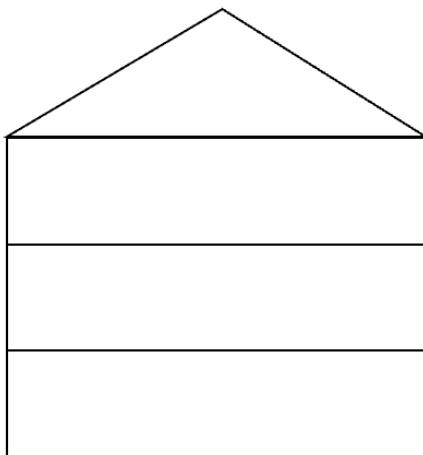
# BIND-t



COMMUNICATIEHUIS

## Het communicatiehuis

Je hebt alle 4 de communicatiestijlen in 'huis'. Je gebruikt er wellicht 1 het meest. Deze staat op je **begane** grond van je communicatiehuis. De stijl die je het minst gebruikt zit op **zolder**. Zoals in dit voorbeeld:



# BIND-t



LUISTEREN

Denktijd winnen hoe  
aan te sluiten bij de  
ander

Rust brengen in een  
gesprek waar de  
emoties oplopen  
(bloemkool)

Zelfreflectie, welk  
aandeel heb jij  
hierin?

Door stil te zijn de  
ander kans te geven  
na te denken

Zorgen dat de ander  
zelf gaat praten en  
oplossen

Iemand de kans  
geven naar dubbele  
bodem te gaan

# BIND-t



LSD

- **Luisteren**

Luister naar iemand, blanco, met aandacht, zonder oordeel, zonder aanname, wees nieuwsgierig wat je ook denkt: je weet het niet zeker hoe het zit...

- **Samenvatten**

Herhaal het belangrijkste van het verhaal in jouw woorden. Vraag om bevestiging. Zeg je nu dat... Ik hoor je zeggen dat...

- **Doorvragen**

Stel open vragen die uitnodigen door te vertellen

Stel een open waarbij je dieper in gaat op dat wat je gehoord hebt.

# BIND-t



## Open vragen

Hoe stel je open vragen

Een open vraag bevat een vragend voornaamwoord, zoals wie, waar en wanneer.

Ze staan meestal aan het begin van de zin:

- Wie, welke?
- Waar, waarheen?
- Wanneer, hoe lang, hoe vaak, hoe laat?
- Hoe?
- Waarom, waardoor, hoezo?

NB. Pas op met waarom, dit kan oordelend overkomen.

### Rood

Directe vragen

Dwingende vragen

Suggestieve vragen

### Groen

Open vragen

Wedervragen

Inlevende vragen

### Blauw

Analytische vragen

Gesloten vragen

Retorische vragen

### Geel

Relatie gerichte vragen

Afleidende vragen

Vragen met grapje erin

*'Waarom' vragen  
kunnen aanvallend zijn*



# BIND-t



## Voorbeelden van Open Vragen

- Wat was er precies aan de hand?
- Hoe is het gegaan?
- Waar het je vooral last van?
- Waaraan heb je je geïrriteerd?
- Wat heb je precies gedaan?
- Wanneer was dit? Wie waren erbij?
- Wat wilde je bereiken?
- Hoe vaak is dit gebeurd?
- Hoe kijk je er nu op terug?
- Wat zou je de volgende keer hetzelfde doen?
- Welk advies zou je anderen willen geven?
- Wat is er aan de hand?
- Hoe is dat zo gekomen?
- Waar ben je goed in?
- Waarover ben je tevreden?
- Hoe ervaaarde jij dit?
- Hoe gaat het met je?
- Hoe komt het dat je deze mening hebt?
- Hoe denk je erover?
- Hoe gaat het met je werk? Klus? Taak?
- Hoe kan ik je helpen?
- Hoe vind je dat het gaat?
- Hoe kom je aan deze informatie?
- Wat is er?
- Waar hebben we het nog niet over gehad?
- Wat is jouw mening?
- Wat vind jij ervan?
- Wat is jouw idee?
- Wat kan ik voor je doen?
- Wat verwacht je van mij?
- Wat kan ik verbeteren?
- Wat voor effect heeft dit op jou?
- Welke zaken heb je meegenomen bij het nemen van de beslissing?
- Welke voordelen zie jij? Welke nadelen?
- Welke oplossingen zie jij?
- Welke problemen zie je?
- Wat is voor jou belangrijk hierbij?
- Wanneer heb je dat eerder meegemaakt?
- Wanneer was dit aan de orde?
- Wanneer wil je dit opgelost hebben?
- Wie helpt jou?
- Wie staat er in de weg?
- Waarom denk je er zo over?

Wanneer ik mensen een fout zie maken, denk ik eerst aan al de fouten die ik zelf heb gemaakt  
-Dalai Lama-