



Deze zelftraining wordt u aangeboden door



www.joppportunity.nl

Inhoudsopgave

Zintuigen en communicatie	3
Wat maakt deze kennis mogelijk?.....	9
Stel vast wat je bent. Auditief, visueel, kinesthetisch	11
Auditief	15
Omgaan met anderen die meer auditief zijn.....	18
Communiceren met iemand die meer auditief is	21
Visueel.....	23
Communiceren met iemand die meer visueel is	28
Met je communicatie afstemmen op visueel	32
Kinesthetisch	33
Omgaan met anderen die meer kinesthetisch zijn	36
Communiceren met iemand die kinesthetisch is	40
De leidinggevende	42
De vergadering	43
Voorbeelden visueel, auditief en kinesthetisch.....	46
Andere zelftrainingen	51

Zintuigen en communicatie

Het communicatiekenmerk visueel, auditief of kinesthetisch, geeft aan hoe iemand waarneemt, de informatie verwerkt en de invloed die dit heeft op de wijze van communiceren. Wanneer één zintuig de boventoon voert in de verwerking van informatie, is dat in gedrag en in de reacties te zien en in de manier van praten te horen. Het is dikwijls op dit gebied dat er miscommunicatie ontstaat omdat men elkaar door de verschillende invalshoeken niet begrijpt, of langs elkaar heen praat.

Omschrijving van de zintuiglijke kenmerken

Onze zintuigen spelen een belangrijke rol in de communicatie. We zien (visueel) de ander, horen (auditief) wat deze zegt en we kunnen er ook nog een bepaald gevoel (kinesthetisch) bij krijgen.

Er zijn mensen die hun zintuigen gelijkmatig gebruiken. De ene keer zien zij meer en de andere keer voelen zij meer. Maar veel mensen gebruiken voor wat zij waarnemen, één zintuig meer dan de andere zintuigen. Wanneer dit het geval is, dan is dit ook merkbaar in de communicatie.

In een gesprek kan de ander hetzelfde zintuig meer gebruiken in de communicatie, maar de kans is groot dat deze een ander zintuig meer gebruikt. Juist dan kan er miscommunicatie ontstaan.

Het blijkt dat de mate waarin we een bepaald zintuig gebruiken individueel is bepaald. Zo ziet de een veel meer dan de ander.

Die mensen denken in beelden en dat heeft niet alleen invloed op de manier waarop zij informatie ontvangen en interpreteren, maar ook op hun manier van reageren.

Wanneer iemand die visueel ingesteld is, zich daar niet bewust van is en daarmee ook niet van het feit dat andere mensen op een andere manier informatie opvangen en verwerken, kan dit resulteren in opmerkingen als: ze zien niets, dat ziet toch iedereen? Of: volgens mij willen ze het niet zien.

Allemaal opmerkingen die ervan uitgaan dat een ieder dezelfde waarneming en beleving heeft.

Irritatie kan het gevolg zijn. Wanneer daar de term motivatie of geïnteresseerd aan wordt geplakt, kan het oordeel over de ander ook nog wel eens negatief zijn.

De visueel ingestelde kan de reactie, of het niet

opmerken van iets, vertalen in onwil. Hij of zij ziet het toch ook? Waarom ziet die ander dat dan niet?

Hetzelfde geldt voor de kinestheet, die een bepaald gevoel krijgt als reactie op iets wat deze waarneemt. De ander krijgt dat gevoel niet. Die ziet of hoort meer. Vanuit de invalshoek van iemand die meer kinestheet is, kan je verwijt horen dat de ander niets aanvoelt. Of nog erger, net doet of hij of zij niets aanvoelt.

De auditief ingestelde, het woord zegt het al, heeft het gehoor als belangrijkste zintuig om informatie te ontvangen en te verwerken. Deze mensen overleggen (denken) veel met zichzelf. Zij zetten de informatie op een rijtje. Ervan uitgaande dat iedereen dat doet kan al snel het verwijt komen dat een ander niet luistert.

Hoe komt het dat de ene mens meer auditief, visueel of kinesthetisch is?

Hoe het komt dat de één meer gebruik maakt van het zien, de ander van het voelen en de derde van het horen is (nog) niet duidelijk. Dit kan genetisch bepaald zijn, maar kan ook ontstaan zijn door omgevingsfactoren.

Neem bijvoorbeeld een moeder die zeer visueel is

ingesteld. Het is voor te stellen dat zij haar kind eerder zal wijzen op wat het moet zien, dan via een ander zintuig. Immers, moeder ziet veel en zal dit overbrengen op haar kind.

Dit kan het wijzen op gevaar zijn, maar ook in de rechtstreekse communicatie zal die moeder veel meer dan anderen gebruik maken van woorden die bij het zien; visueel horen.

Toch strekt de invloed van de omgeving zich verder uit dan de invloed van een moeder, zodat er geen zekerheid kan bestaan over de oorsprong van het feit of iemand meer visueel, auditief, of kinesthetisch ingesteld is.

In de differentiatie in de natuur kan ook het antwoord liggen. Om te overleven hebben de verschillende invalshoeken een duidelijke functie. Waar de een meer ziet, de ander meer hoort en een derde meer aanvoelt wordt een breder spectrum van waarnemen mogelijk. Dan lijkt het argument genetisch meer waarschijnlijk.

En de andere zintuigen, zoals ruiken en proeven?

Een klein deel van de mensen heeft de reuk en smaak als belangrijkste zintuig. Ook deze mensen zijn te herkennen door goed naar hun uitspraken te luisteren.

Voor de reuk zijn dit uitspraken als: 'het stinkt', 'ruikt goed', etc.

Voor de smaak zijn dit uitspraken als: 'ik krijg hier een vieze smaak van', (bij sommige mensen gebeurt dit echt, als zij iets horen wat hen tegenstaat), 'smaakt goed', etc. Herinneringen worden bij deze mensen dikwijls opgeroepen door wat iemand ruikt of proeft.

De praktijk

Hoe het werkt, is als volgt: in een vergadering wordt voorgesteld om twee afdelingen samen te voegen. De deelnemers van de vergadering zijn werkzaam op deze afdelingen.

De visueel ingestelde hoort het plan en probeert dit gelijk in beelden te vertalen. Hoe gaat de nieuwe afdeling eruit zien? De visueel ingestelde moet zich er iets bij voor kunnen stellen.

Het beeld wat dan door de visueel ingestelde wordt gevormd, bepaalt de reactie.

Het kan een beeld zijn van grote drukte en kan negatief worden ervaren, of juist een beeld van meer gezelligheid. Het is het gevormde beeld wat de beleving en de reactie bepaalt.

Daarnaast zit iemand die meer auditief is ingesteld.

Die hoort dezelfde informatie, namelijk dat de twee afdelingen samen worden gevoegd en probeert met logica, woorden, de informatie te begrijpen en te verwerken. Eerdere uitspraken herinnert de auditieve zich goed en ook deze uitspraken worden onderdeel van de informatie op een rijtje zetten. Wat wordt er nu precies bedoeld met het samenvoegen van de twee afdelingen en wat zijn de consequenties hiervan? De auditieve wil het op een rijtje hebben.

De derde, de kinestheet, hoort ook van de plannen. Wat deze ziet en hoort wordt eveneens verwerkt en geeft een bepaald gevoel.

Dit kan een goed gevoel zijn of juist een negatief gevoel. Voor de kinestheet begint het dan pas. Waarom het negatieve gevoel? (als dat van toepassing is.)

Vervolgens ontstaat het gesprek over dit onderwerp. De kinestheet denkt na over het gevoel en in vele gevallen is deze niet in staat om gelijk te reageren.

Doet hij of zij dat wel, dan kan dit voor de ander, de visueel of auditieve, nogal eens een vage reactie zijn. Ik weet het niet, kan de eerste reactie zijn en meestal

is dit dan ook het geval. Na aandringen kunnen dan opmerkingen als: 'het voelt niet goed', of: 'waarom is het nodig?' of 'ik pak het niet'.

De visueel ingestelde heeft zich al een beeld gevormd en reageert snel vanuit dit gevormde beeld. Dat die ander dat niet ziet?

De auditieve kan al snel met de gedachte zitten: waarom zeggen ze nu niet precies waar het op staat?

Drie mensen in gesprek vanuit drie verschillende invalshoeken. De kans dat het gesprek niet loopt is dan ook aanwezig.

Wat maakt deze kennis mogelijk?

Bewust zijn van het feit dat er op dit punt verschillende invalshoeken zijn en de ander daarin herkennen, heeft een aantal voordelen. Het herkennen geeft de mogelijkheid om de ander beter in te schatten. Je weet een beetje wat je van de ander kan verwachten.

Je weet niet wat deze gaat zeggen, je weet wel hoe de ander doorgaans reageert. Je hoort en ziet beter van welk zintuig deze het meest gebruik maakt en je herkent de kenmerken die daarbij horen.

Dan komt het begrijpen. Je begrijpt waarom de ander zo reageert. Waarom de ander, de auditieve, woorden en uitspraken zo belangrijk vindt en daar op aan blijft dringen. Je begrijpt waarom de ander, de visuele, zo snel is in zijn of haar reactie, want je weet dat die ander zich een beeld heeft gevormd. Je begrijpt waarom de derde niet gelijk reageert, omdat deze het gevoel wat is ontstaan onder woorden moet brengen. En tot slot, je begrijpt jezelf en de verschillen met anderen beter en kunt daar rekening mee gaan houden. En stel, dat deze drie mensen uit dit voorbeeld op de hoogte zijn van elkaars kenmerken op dit gebied. Alles wat van de zintuigen eventueel een goede communicatie in de weg staat, wordt zichtbaar. In plaats van verstoring, irritatie, misvattingen, onzekerheid (waarom reageert die ander zo?) kan dit worden omgezet in het leren van elkaar.

Je leert van het feit dat de ander misschien wel meer ziet, voelt, of hoort. Immers al die informatie bij elkaar levert een duidelijker beeld op dan de waarneming van één persoon. Dan komt de fase na het herkennen en het begrijpen. De fase van het afstemmen op de ander. Daarmee creëer je de mogelijkheid dat de communicatie doorloopt, in plaats van herhaaldelijk stopt door miscommunicatie.

Stel vast wat je meer bent. Auditief, visueel of kinesthetisch. of je gebruikt meerdere zintuigen in gelijke mate

1. Als ik me iets herinner dan (A) hoor ik de woorden weer(Auditief) dan (V) zie ik het voor me (Visueel) of dan (K) komt een gevoel weer terug (Kinesthetisch)
2. Of iemand betrouwbaar is dat (A) hoor ik aan wat en hoe iemand iets zegt (Auditief) dat (K) dat voel ik aan (Kinesthetisch)
3. Bij een verhaal (A) luister ik goed naar de woorden (Auditief) of (V) moet ik mij iets voor kunnen stellen (Visueel) of (K) wacht ik tot er een gevoel opkomt (Kinesthetisch)
4. Of iemand de waarheid spreekt, dat (A) hoor ik (Auditief) dat (V) zie ik (Visueel) of (K) dat voel ik aan (Kinesthetisch)
5. Ik hoor meer (A) Ik zie meer (V) ik voel meer aan (K)

Ik herken mezelf meer in 1 A - 1V - 1K =

Ik herken mezelf meer in 2 A - 2V - 2K =

Ik herken mezelf meer in 3 A - 3V - 3K =

Ik herken mezelf meer in 4 A - 4V - 4K =

Ik herken mezelf meer in 5 A - 5V - 5K =

Aantal auditief = Visueel = Kinesthetisch =

Ik ben meer:

Wat kan de ander zijn?

- 1 - De ander kan meer auditief zijn;
- 2 - De ander kan meer visueel zijn;
- 3 - De ander kan meer kinesthetisch zijn;
- 4 - Het is niet duidelijk of en welk zintuig de ander het meest gebruikt, omdat deze meerdere zintuigen in gelijke mate gebruikt. Bijvoorbeeld visueel en auditief. De ander laat merken dat hij of zij woorden belangrijk vindt, maar toon ook kenmerken van het denken in beelden (Visueel).

Dit betekent dat er niet bij iedereen sprake is van het actiever gebruiken van één bepaald zintuig in de communicatie. Met deze mensen zal er minder snel sprake zijn van miscommunicatie op dit gebied, want zij zijn in staat om makkelijk om te schakelen naar een andere invalshoek.

Met de kennis in je hoofd van de communicatie en de zintuigen, kun je oefenen door zo naar mensen te kijken en te luisteren. Je kunt ook de andere weg kiezen en terugdenkend aan een gesprek tot de conclusie komen, dat wat je opviel typisch een reactie was van iemand die visueel, auditief of kinesthetisch is

ingesteld. Ten eerste heb je dan wat geleerd voor een volgend gesprek en ten tweede heb je geleerd om in de toekomst dit kenmerk bij een ander eerder te herkennen.

De zintuigen en de wijze van communiceren

Onze vijf zintuigen, zien, horen, voelen, ruiken en proeven, hebben invloed op onze manier van communiceren. Het zijn zien, horen en voelen die het duidelijkst zichtbaar zijn. Ruiken en proeven kun je af en toe horen in de vorm van: daar zit een luchtje aan. Er zijn mensen die dat letterlijk zo ervaren, maar dat zijn uitzonderingen. Ik krijg er een vieze smaak van in mijn mond, proeven, kan ook letterlijk gebeuren bij mensen die daarop zijn gericht. Maar ook dat zijn uitzonderingen.

Zien, horen en voelen zijn de zintuigen die de meeste invloed hebben op de communicatie en worden daarom vermeld. Voelen is in dit verband aanvoelen.

De termen die hiervoor worden gebruikt zijn: zien is visueel, horen is auditief en aanvoelen is kinesthetisch.

Het blijkt dat veel mensen een bepaald zintuig intensiever gebruiken. Ook bij dit onderdeel is niet

duidelijk of dit is aangeboren of een wijze van ontwikkelen is. Het is voor te stellen dat ouders die zelf een bepaald zintuig intensiever gebruiken dit overbrengen op hun kind. Maar het is ook mogelijk dat dit kind dit zelf verder ontwikkelt en daarmee zit het al in de mens.

Net als bij de behoeften heeft dit communicatiekenmerk invloed op het gedrag, de manier van reageren en natuurlijk de communicatie.

Auditief

Een deel van de mensen is meer gericht op wat hij of zij hoort. De woorden en de intonatie zijn belangrijk voor iemand die meer auditief is.

Het zijn de juiste woorden waar het om gaat. Bedoel ja dat? Vraagt iemand die meer auditief is. Wordt dit bevestigd dan bestaat de kans dat er een opmerking komt als: zeg dat dan.

De meer auditieve ordent de informatie die deze krijgt door het te vertalen in de goede woorden. Dat is ook dikwijls de herinnering. Zo kunnen mensen met dit kenmerk anderen verrassen door uitspraken en afspraken letterlijk terug te halen. Maar toen zei je

dat. De ander die meer visueel of kinesthetisch is weet dat dikwijls niet meer. De visuele weet nog wel waar dat was en heeft er misschien ook nog duidelijke beelden van, maar wat er nu precies is gezegd is een ander verhaal. De kinestheet heeft nog wel een gevoel over die gebeurtenis, maar weet zich ook dikwijls niet meer de juiste woorden te herinneren. Uitgaande van de eigen invalshoek kan iemand die meer auditief verbijsterd zijn over het feit dat anderen niet meer weten wat er is gezegd. Soms kan je dat ook horen. Zij wil het zich niet meer herinneren, of wat heeft het voor zin om afspraken te maken als toch niemand zich daaraan houdt.

Ik voel me niet goed.

Ben je niet lekker?

Nee, dat zeg ik niet, ik zeg dat ik me niet goed voel.

Het zijn de juiste woorden waar het om gaat.

Misschien ben je zelf meer auditief. Ben je dat niet stel je dan eens voor dat je dat wel bent met de bovenstaande omschrijving. Je kunt je precies herinneren wat er toen is gezegd, zelfs hoe het is

gezegd en na verloop van tijd kijkt iedereen je aan als je de afspraak terughaalt.

Dat is waar de meer visuele tegen aanloopt wat anderen niet zien, de meer kinestheet aanloopt dat een ander dat niet aanvoelt, loopt de meer auditieve aan tegen het feit aan dat woorden, uitspraken en afspraken en toezeggingen door een ander minder serieus worden genomen. De indruk geven eigenlijk niet zo belangrijk te zijn. Daar kan je moe van worden, welk communicatiekenmerk je dan ook hebt. Het is een schoolvoorbeeld van miscommunicatie als mensen denken dat zoals zij informatie verwerken iedereen dat zo doet.

Mensen die meer auditief zijn horen ook beter hoe het met een ander gaat en gebruiken het zintuig horen ook meer voor andere inschattingen. Daar waar de meer visuele het sneller ziet en de kinestheet het sneller aanvoelt, hoort de meer auditieve hoe het bij de ander zit.

Mevrouw A. bofte toch maar met zo'n attente man, vonden de mensen om haar heen. Wekelijks bracht hij een bloemetje mee of een ander presentje en hij hield rekening met haar wensen en verlangens.

Op een dag kwam meneer A. weer met een bos bloemen thuis. Terwijl zij de bloemen aanpakte, vroeg mevrouw A. of hij nog wel van haar hield.

Dat zie je toch, reageerde meneer A, waarom neem ik anders bloemen voor je mee? Nee, dat weet ik niet zeker, want je zegt het nooit, antwoordde mevrouw A.

Miscommunicatie tussen visueel en auditief ingestelde mensen

Er zijn afspraken gemaakt en toezeggingen gedaan, en dat zeg ik dan ook in de vergadering. Een paar collega's geven me gelijk. Waarom zou je anders afspraken moeten maken als we ons daar toch niet aan houden? Wat ik merk, is dat een aantal mensen zich die afspraken gewoon niet meer kan herinneren. Ik dus wel en het ergert me dat daar zo laks mee om wordt gegaan.

De meer auditief ingestelde

Omgaan met anderen die meer auditief zijn

Hoe zie je of een ander meer auditief is?

Let eens op de ogen wanneer de ander nadenkt. Zie je

de ogen niet naar beneden of naar boven gaan, maar blijven deze op oor hoogte, dan betekent dit dat de ander auditief denkt. Gebeurt dit veel. Ook bij herinneringen, dan is dit een aanwijzing. Vanuit een aanwijzing kun je dan gericht gaan luisteren of jouw inschatting bevestigd wordt door meer kenmerken van, in dit geval, meer auditief. Je kunt in de houding alertheid zien. Dikwijls zitten ze rechtop, alert op wat je zegt.

Hoe hoor je dat iemand meer auditief is?

De auditieve is meer gericht op wat hij of zij hoort. Bijvoorbeeld uitspraken die zijn gedaan, vragen die gesteld zijn, etc. Kenmerkend aan deze mensen is dat taal - de woorden - belangrijk zijn. Hun spraak is langzamer dan van de meer visueel ingestelde en heeft meer klemtonen. Bijbehorend taalgebruik: ik hoor wat je zegt, het klinkt goed, wees eens duidelijk, zeg dat dan, etc. Ze praten duidelijk, articuleren goed.

Type uitspraken die je kunt verwachten van een ander die meer auditief is

- Dat heb ik niet gezegd;

- Maar net zei je.....;
- Het is mij nog niet duidelijk;
- Zeg dat dan;
- Had dat dan gezegd;
- Ik weet nog wat je toen zei;
- Je luistert niet;
- Ik heb het al honderd keer gezegd;
- Ik blijf het niet zeggen.

Wat weet je dan van die ander?

- Ze zoeken de logica in een uitspraak, plan, idee, enz.;
- Uitspraken en afspraken kunnen zij zich letterlijk herinneren;
- Wanneer zij herinneringen ophalen komen vaak uitspraken en soms hele gesprekken terug;
- Ze kunnen iets dwingend hebben, want ze willen de logica;
- Zeg dan wat je bedoelt, of: zeg dat dan, zijn uitspraken die je kunt verwachten;
- Ze horen of iemand te vertrouwen, eerlijk, hoe iemand is;

- Ze hebben veel woorden nodig om uit te leggen wat ze bedoelen;
- Het moeten de juiste woorden zijn;
- Ze zijn gevoelig voor de toon van je stem;
- Ze willen graag praten en uitpraten;
- Conflicten handelen dikwijls over afspraken en uitspraken;
- Wanneer je ze aardig vindt, dan moet je het zeggen;
- Ze hebben er veel moeite mee dat iemand zich minder aan de letterlijke afspraken houdt;
- De auditieve ziet de ander snel als niet consequent.

Communiceren met iemand die meer auditief is

Bij het afstemmen op iemand die meer auditief is, zijn de juiste woorden belangrijk. Ben je zelf ook meer auditief dan begrijpen jullie elkaar beter op dit vlak dan die mensen die meer visueel of kinesthetisch zijn. Jullie weten nog wat er toen is besproken en waarschijnlijk ook nog wie wat heeft gezegd.

Net als bij de andere kenmerken herken je stukje van jezelf in de ander, namelijk de wijze van

communiceren. Weet je nog? Wat er toen is gezegd? De ander weet het nog. Dan ben je gelukkig niet de enige, maar dikwijls wel één van de weinigen. Je zit met de ander die ook meer auditief is gelukkig wel op dezelfde golflengte.

Het viel op tijdens trainingen van teams met de behoeften dat er meestal minder mensen waren die het horen als belangrijkste zintuig hadden. Soms één, soms twee. Die wisten precies te vertellen over de afspraken die waren gemaakt. Maar ja, omdat zij in de minderheid waren zwegen ze meestal maar. Je blijft aan de gang, was een argument. Toch is hier ook weer de aanwezigheid en het nut van de differentiatie zichtbaar. Het zijn juist de mensen die meer auditief zijn, die de kwaliteit hebben om dit te bewaken.

Jij bent misschien zelf meer visueel of kinesthetisch en je herkent iemand als meer auditief. Je kunt het ook gewoon vragen. Zijn de juiste woorden belangrijk voor jou? Of, kan jij je een gesprek goed herinneren?

Afstemmen doe je door duidelijk te articuleren, niet overdrijven want het moet wel echt blijven, en check regelmatig door te vragen: is het duidelijk? Of ben ik duidelijk? Wanneer de ander dat bevestigt kun je verder. Je kunt bij sommige mensen die meer auditief

zijn soms een discussie verwachten over een woord of over een zin. Dat moet de meer auditieve soms doen om te kunnen plaatsen wat je zegt.

Visueel

Een deel van de mensen denkt in beelden, het kenmerk van visueel. De vorm van die beelden kan variëren van tweedimensionaal, dus platte beelden tot driedimensionaal, beelden met diepte. Er zijn mensen die als zij aan een olifant denken, niet gelijk alleen de olifant zien, maar ook de hele omgeving, tot in details. Er zijn ook mensen die wanneer zij aan een olifant denken een tweedimensionaal plaatje creëren. Verdere variaties zijn de kleuren en de helderheid.

Iemand die meer visueel is denkt aan iets en er verschijnen beelden. Ook herinneringen bestaan uit beelden. Mensen met dit kenmerk luistert iemand in een gesprek en proberen de woorden die deze hoort in beelden te vertalen. Zij moeten er zich iets bij voor kunnen stellen. Kunnen ze dat niet, dan kun je ook een uitspraak verwachten als: ik kan me er niets bij voorstellen.

Beelden komen en gaan snel en dat heeft invloed op de reacties van mensen met dit kenmerk. Ze reageren

dikwijls snel. Op het moment dat zij het beeld hebben gecreëerd is wat er wordt gezegd duidelijk. Zij hebben een voorstelling gemaakt. Terwijl een ander nog met het verhaal bezig is, kan iemand die meer visueel is al reageren. Ik zie wat je bedoelt.

Meer visueel kan een groot voordeel hebben, namelijk creativiteit. Wanneer je iets bedenkt en je hebt de mogelijkheid om hier gelijk een beeld van te maken dan is je doel duidelijk. Als een vuurtoren staat het in de verte. Je hebt een ijkpunt om naar toe te gaan.

Er kan ook een nadeel zijn en dat is dat iemand met dit kenmerk iets bedenkt en op weg gaat om vervolgens weer een idee te krijgen, wat ook als een vuurtoren in de verte staat. Dan zie je mensen ergens aan beginnen, op weg gaan om vervolgens weer aan iets anders te beginnen. Vele ideeën, maar weinige worden afgemaakt.

Veel mensen gaan ervan uit dat hoe zij denken een ander dat ook doet. Dus in dit geval dat iedereen in beelden denkt. Dat is niet het geval. Er zijn mensen die soms in beelden denken en er zijn mensen die bijna nooit in beelden denken. Het is niet voor niets dat het leren visualiseren van tijd tot tijd in de mode raakt. Het zorgt ervoor dat mensen die dit zelden doen, omdat zij een ander zintuig intensiever

gebruiken, een extra dimensie toevoegen aan hun manier van informatie verwerken. Het verklaart ook waarom de één daar meer moeite mee heeft dan een ander. De miscommunicatie ontstaat wanneer mensen met elkaar in gesprek zijn en ervan uitgaan dat de ander hetzelfde denkt. In dit geval ook in beelden. Dan kan iemand die meer visueel is zich op een gegeven moment afvragen waarom de ander niet ziet wat hij of zij ziet. Als ik het zie dan kan de ander dat toch ook?

Er zijn mensen die zien bijna niets. Ze kijken wel en nemen wel waar, maar de verwerking van die informatie gebeurt niet in beelden, maar op een andere manier. Mensen kunnen ook beoordeeld worden op het feit dat ze op een andere manier informatie verwerken.

Zie je niets aan mij?

Nee, zegt de ander, wat zou ik dan moeten zien?

Ik ben naar de kapper geweest.

O ja, nu zie ik het.

Je bent ook niet echt geïnteresseerd in mij, anders had je het wel gezien.

Het je niet gezien dat het scheef staat? Vroeg de leidinggevende aan de medewerker.

Nee, antwoordde de medewerker.

Nou ja, reageerde de leidinggevende, dat ziet toch iedereen?

Ik wou dat ik wat meer gemotiveerd personeel had, dacht de leidinggevende.

Ze willen het gewoon niet zien, het is gewoon een kwestie van opletten.

Mensen die meer visueel zijn kunnen de ander die en ander zintuig meer gebruikt nog wel eens verrassen. Ze zien namelijk veel sneller en verandering, zoals een andere jurk of een ander pak. Die is pas echt geïnteresseerd en attent, is de conclusie. Nee, die is dus waarschijnlijk meer visueel.

Jij ziet niets hè, kan een verwijt aan een ander zijn. Nee, kan de ander zeggen, als deze op de hoogte is van de verschillen, maar ik hoor meer, of ik voel meer aan. Sommige mensen ondersteunen wat zij zien met uitspraken. Ik zie wat je bedoelt, het is helder en andere meer beeldende uitspraken. Het is niet zo dat iedereen die meer visueel is dit doet. Hetzelfde geldt voor de oogbewegingen. Het onderzoek naar de oogbewegingen en het meer visueel zijn, is na enige

tijd afgebroken omdat de gegevens die dit opleverde niet consistent genoeg waren om daar conclusies uit te kunnen trekken. Gaan de ogen naar boven, dan probeert men beelden te creëren. Maar is de ogen links naar boven herinneren of construeren? Hetzelfde geldt voor de ogen rechts naar boven. Dit bleek van persoon tot persoon te kunnen verschillen. Bij de één was het links, bij de ander was het rechts en bij een derde was het moeilijk zichtbaar. Toch werd en wordt dit nog gebruikt, bijvoorbeeld om te zien of iemand de waarheid spreekt of liegt. De manier waarop dit gebeurt, is als volgt. Je stelt tien vragen waarvan je zeker weet dat dit de waarheid is. Bijvoorbeeld wat was de kleur van je eerste auto? Waren je ouders groter of kleiner dan jij? Dan gaan de ogen richting visueel herinneren. Naar linksboven of naar rechts boven.

De richting bepaalt hoe iemand zich visueel iets herinnert of naar de andere kant, iets visueel construeert. Vervolgens stel je tien vragen waarbij een visuele constructie wordt gevraagd. Hoe ziet een blauwe olifant eruit met rode stippen. Dan probeert iemand iets visueel te construeren.

Omdat zo'n olifant niet bestaat kan dit beeld dan ook niet in het geheugen zitten. Dan moet iemand

bedenken, construeren, hoe dat eruit ziet. Daarmee kan duidelijk worden hoe iemand zich iets visueel herinnert en hoe iemand visueel iets construeert.

Vervolgens komt de vraag: waar was jij dinsdagavond? De theorie is dan als de ogen van iemand richting herinneren gaat, dat deze de waarheid spreekt en gaan de ogen richting construeren, dan verzint iemand het antwoord. Het waarheidsgehalte van deze methodiek blijft omstreden, vooral omdat mensen ook andere manieren hebben om iets te construeren of zich iets te herinneren. Dan gaat het over de mensen die meer auditief zijn of meer kinesthetisch. Dat je dat niet ziet of dat je dat niet hebt gezien, zijn dus zinnen die we nu kunnen gaan schrappen.

Communiceren met iemand die meer visueel is

Iemand die snel reageert kun je nog vragen of deze in beelden denkt. Wordt dit bevestigd dan weet je dat deze meer visueel is. Stel je bent zelf ook visueel, dan herken je het zelfs zonder te vragen. Op dat gebied klikt het. Snelle reacties over en weer en beiden een rap tempo van praten. Het loopt.

Dat is prettig, maar kan een nadeel hebben, dat is namelijk dat er zoveel woorden worden gebruikt en onderwerpen worden besproken dat delen worden vergeten. Verder bestaat de mogelijkheid dat idee na idee naar boven komt. Allebei kunnen zich er in snel tempo iets bij voorstellen.

Maar je bent bijvoorbeeld meer auditief of meer kinesthetisch en je praat met iemand die meer visueel is. Dan is er minder kans op zo'n snelle doorstroming. Je zegt iets en de ander reageert dat deze het niet begrijpt of zich er niets bij kan voorstellen. Dan is er de mogelijkheid om meer op de ander af te stemmen en je communicatie enigszins aan te passen. Je weet dat de ander meer in beelden denkt, dus dat kan je zelf ook wat meer gaan proberen. Zie je wat ik bedoel? Kan dan de checkvraag zijn. Wanneer die ander dat bevestigt dan weet je dat je verder kunt gaan.

Wat ook goed werkt bij iemand die meer visueel is, teken het uit. Pak een pen en een papier en teken uit wat je bedoelt. Je laat dan zien wat je bedoelt en dat is in de taal van iemand die meer visueel is.

Je loopt wel de kans dat de ander al snel ja zegt, zelfs voor je uitgesproken bent. Dan kun je checken door te vragen hoe de meer visuele zich dat dan voorstelt. Want, ze zijn snel, maar kunnen ook te snel zijn met hun conclusies.

Voorbeelden van signalen:

- Ze reageren snel;
- Je kunt in de houding alertheid zien;
- Dikwijls zitten ze rechtop. Soms zelfs op het puntje van hun stoel;
- Ze hebben de neiging om de zin van een ander af te maken of te zeggen: je bedoelt dat zeker?
- Wanneer ze nadenken zie je hun ogen omhoog gaan en in veel gevallen ook hun hoofd;
- Wanneer zij herinneringen ophalen en deze vertellen wordt dit dikwijls beeldend gedaan;
- Ze kunnen iets ongeduldigs hebben, want beelden komen en gaan snel.

Hoe hoor je of een ander meer visueel is?

Ik zie wat je bedoelt, is een van de meest duidelijke voorbeelden. Maar er zijn er meer. Ik kan me er geen

voorstelling van maken, dat is helder, dat zie ik niet. Kortom: alles wat met zien en beelden te maken heeft tekent de uitspraken van iemand die visueel is ingesteld.

Sneller praten en reageren, ook weer omdat beelden snel komen en gaan, is een aanwijzing dat de ander meer visueel is.

Type uitspraken die je kunt verwachten van een ander die meer visueel is

- Helder;
- Ik zie niet wat je bedoelt;
- Ik kan me er geen voorstelling van maken;
- Toen zag ik het pas;
- Ze zien niets;
- Ik zie het voor me;
- Hoe moet ik dat zien?;
- Zie je?;
- Zo moet het eruit zien.

Wat weet je dan van die ander?

- Wanneer ze nadenken proberen zij een beeld te

vormen;

- Het schiet hen opeens te binnen;
- Ze zien een oplossing, maar ze zien ook problemen;

- Ze zijn pas overtuigd wanneer ze zich er iets bij voor kunnen stellen;
- Je moet ze laten zien wat je bedoelt. In woorden of in beelden door het voor ze uit te tekenen;
- Dat je er rekening mee moet houden dat ze soms te snel zijn met hun conclusie, mening, of oordeel;
- Dat die jouw zinnen afmaakt;
- Dat hij of zij denkt allang te zien wat een ander bedoelt.

Met je communicatie afstemmen op de ander die meer visueel is

Die ander moet zich dus een beeld kunnen vormen. Dat is zijn of haar manier van denken en informatie verwerken. Door meer beeldend te praten, wordt de ander geholpen om zich sneller een beeld te kunnen vormen. Vragen als: Kun je het je voorstellen? Zie je

wat ik bedoel, Is het helder, zijn een goed hulpmiddel in de communicatie. Nog een hulpmiddel om op die ander af te stemmen is dat wat je bedoelt letterlijk uit te tekenen. Je neemt de ander, op papier, mee in de uitleg.

Kinesthetisch

Daar waar de meer visuele meer ziet, de meer auditieve meer hoort zo voelt de kinestheet meer aan. Die krijgt een gevoel bij iemand, een gebeurtenis, kortom bij wat deze waarneemt en deze informatie verwerkt. Zo kun je ook iets horen of zien wat je verder niet verwerkt, of over nadenkt. Dat roept dan ook geen gevoel op.

De kinestheet hoort bijvoorbeeld iets en er wordt een reactie verwacht. Vind je het een goed idee? Vraagt iemand. Wat er dan gebeurt, is herkenbaar voor iemand die meer kinestheet is. Het idee kan goed klinken, maar ergens zegt het gevoel iets anders. Reageert iemand die meer kinestheet is dan gelijk, dan bestaat de kans dat deze het later toch terug moet draaien.

Soms heeft zo iemand tijd nodig om iets te laten

'vallen'.

Soms roept een opmerking of een andere situatie een gevoel op en pas later, dat kan kort zijn maar kan ook lang duren, weet iemand die meer kinestheet is wat het is. Hij of zij heeft het gevoel onder woorden kunnen brengen.

Nu weet ik het, kan iemand 's avonds op de bank denken. Nu weet ik bijvoorbeeld wat er niet klopt in het idee.

Daarmee is iemand die meer kinestheet is de meest trage van de drie. De meer visuele is de snelste in het reageren, dat komt door de beelden. Dan komt meestal de meer auditieve en dan, soms veel later reageert de meer kinestheet pas.

Weloverwogen is het woord wat men daarvoor gebruikt. Dat is dan ook wat er gebeurt bij de meer kinestheet. Deze zoekt net zolang totdat de woorden aansluiten op het gevoel.

Uh, kan je nog wel eens horen. Het is het proces van gevoel en woorden. Daardoor kunnen mensen met dit kenmerk twijfelend of aarzelend of zelfs onzeker overkomen. Dat kan er helemaal los van staan en meestal is dat ook het geval. Het is de beschrijving van de manier waarop informatie wordt verwerkt.

Ook de meer kinestheet kan ervan uitgaan dat iedereen op dezelfde manier informatie verwerkt. Dan hoor je: ze kunnen dat toch wel aanvoelen?

Wanneer zij zich op hun gemak voelen gaan ze steeds meer onderuit zitten. Dat is gedrag wat typisch bij iemand hoort die meer kinestheet is. Velen gaan ook verder en gaan zelfs onderuit liggen. De meer visuele zit meer rechtop, soms op het puntje van de stoel. Dit laat de alertheid van de meer visuele zien. De auditieve zit meestal ook rechtop.

Mijn collega neemt alles zo letterlijk. Alsof het wat uitmaakt of je nu zegt dat je iets leuk vindt, of dat je zegt dat je iets prettig vindt. Het zijn toch maar woorden. Voor je het weet zit je al weer in een discussie over een enkel woord. Hij voelt ook helemaal niets aan.

De kinestheet over de meer auditieve

Mijn collega? Aardige man, maar met één nadeel. Hij is dikwijls niet duidelijk en draait om de feiten heen. Zeg nou eens gewoon wat je bedoelt, vraag ik hem regelmatig.

Maar op de een of andere manier luistert hij niet, terwijl ik denk dat ik toch duidelijk genoeg ben.

De auditieve over de kinestheet

Er zijn afspraken gemaakt en toezeggingen gedaan, en dat zeg ik dan ook in de vergadering. Een paar collega's geven me gelijk. Waarom zou je anders afspraken moeten maken als we ons daar toch niet aan houden? Wat ik merk, is dat een aantal mensen zich die afspraken gewoon niet meer kan herinneren. Ik dus wel en het ergert me dat daar zo laks mee om wordt gegaan.

De meer auditief ingestelde

Omgaan met anderen die meer kinesthetisch zijn

Hoe zie je of een ander meer kinestheet is?

Wanneer je op de ogen let, wanneer de ander nadenkt, zie je de ogen regelmatig naar beneden gaan.

Dit betekent dat de ander kinesthetisch denkt. Het is

een soort buikgevoel waar zij contact mee proberen te krijgen.

- Je kunt het aan hun houding zien. Dikwijls zitten ze onderuit als ze zich op hun gemak voelen;
- Wanneer ze nadenken zie je hun ogen omlaag gaan en in veel gevallen ook hun hoofd;
- Ze kijken dan naar beneden, naar hun buik, waar dat gevoel zit;
- Ze reageren langzaam;
- Ze kunnen iets aarzelend hebben, want het gevoel kan er al zijn, maar de juiste woorden nog niet;

Hoe hoor je of een ander meer kinesthetisch is?

Kinestheten gebruiken bij het denken en in de communicatie het zintuig voelen. Dit zegt niets over het feit of deze mensen gevoeliger of ongevoeliger zijn dan bijvoorbeeld de meer auditieve of visuele. Het zegt enkel iets over de positie die zij hebben in de communicatie. Aanvoelen is dan ook een betere omschrijving. Van de kinestheet kun je in hun taalgebruik nogal eens het woordje uh verwachten.

Dat is te verklaren wanneer je bedenkt dat een kinestheet een bepaald gevoel krijgt bij een plan, een opmerking, en dit gevoel vervolgens onder woorden moet proberen te brengen. Om echter de juiste woorden te vinden bij het gevoel dat zij hebben, valt niet altijd mee. Vandaar die uhs. Kenmerkend voor kinestheten is, dat deze mensen bedachtzaam praten. Aan het volgende taalgebruik kan je de kinestheet herkennen: Het valt niet, ik voel wat je bedoelt, het voelt niet goed aan, ik krijg er geen grip op, het pakt me, mijn gevoel zegt, etc. De taal die kinestheten gebruiken bevat veel woorden die aangeven dat zij het willen voelen, pakken, of er grip op willen krijgen.

Type uitspraken die je kunt verwachten van een ander die meer kinesthetisch is

- Ik moet het even laten bezinken;
- Het valt of het valt niet;
- Het voelt goed aan;
- Mijn gevoel zegt;
- Ik pak het niet;
- Ik vat het niet;
- Ik word er niet warm van.
- Het raakt me niet

Wat weet je dan van die ander?

- Veel uhm's of ander tussenwoordjes. Dan zijn ze bezig om de goede woorden te zoeken;
- Wanneer zij herinneringen ophalen, wordt dikwijls de sfeer genoemd;
- Ze reageren goed op woorden als: valt het? Hoe voelt het?;
- Het schiet hun dikwijls pas later te binnen. Dit kan na enkele minuten tot dagen later zijn;
- Ze hebben tijd nodig om goed te kunnen reageren.
- Ze krijgen een gevoel bij jou, bij een opmerking, kortom bij alles wat op hen afkomt;
- Ze zijn pas overtuigd wanneer het ook goed aanvoelt;
- Vertrouwen krijgen zij niet door wat ze zien of horen, maar door wat ze voelen;
- Wanneer je een kinestheet aardig vindt, moet je het als het even kan laten voelen. Even de arm vastpakken, een stevige handdruk, daar is de kinestheet gevoelig voor.

Communiceren met iemand die meer kinesthetisch is

Je bent zelf meer kinesthetisch de ander is dat ook. Dan heb je iets met de ander wat anderen niet hebben. Je voelt elkaar aan. Zonder een woord te hoeven zeggen weet je al hoe het bij de ander zit. Het contact is ook dikwijls gebaseerd op die overeenstemming. Ik voelde al dat hij het niet zou doen, zegt iemand die meer kinestheet is over de andere. Zij weet hoe ik ben, zegt de ander. Zonder woorden kan het ook gelijk een klikverhaal zijn. Beide veel uh's en lang nadenken. Die voelt precies aan wat ik bedoel.

Tegenover zit iemand die minder snel reageert en misschien hoor je af en toe een uh, wanneer deze nadenkt en begint te praten.

Je bent zelf meer visueel. Dan praat je met iemand die dus een andere manier van informatie verwerken heeft. Jij in beelden, snel. De ander probeert een gevoel wat deze krijgt onder woorden te brengen. Niet constant, want iemand kan bijvoorbeeld een vloeiende toespraak houden. Totdat iemand vraagt: en hoe zit het dan met jou? Dan moet iemand die meer

kinestheet is nadenken en informatie verwerken. Dan komen de uh's.

De meer visuele kan ongedurig worden van iemand die meer kinestheet is. Zo ongedurig dat deze de zinnen van de ander af gaat maken. Je bedoelt dat zeker?

Schiet eens op, denkt de meer visuele. Het tempo van reageren ligt dan ook beduidend lager en die beelden komen en gaan maar. Vandaar die ongedurigheid.

Je kunt een ander inschatten en met de aanwezige informatie als meer kinestheet plaatsen. Je kunt het ook vragen. Voel jij bij mensen aan hoe het zit?

Wanneer de ander dit bevestigt, dan weet je ten eerste wat je aan reacties kunt verwachten en kun je afstemmen op de ander door de ander meer tijd te geven een vraag te overdenken. Voel je wat ik bedoel, is hierbij de checkvraag.

Je bent zelf meer auditief en in gesprek met iemand. Wanneer je erbij stilstaat, kun je inschatten dat deze niet zoals jij meer auditief is. Ook niet meer visueel aan de hand van de snelheid van reageren.

Hoor je dan ook nog uh, dan gaat het richting meer kinesthetisch. Zit de ander wat onderuit als deze zich op z'n gemak voelt, dan is dat nog een aanwijzing. Je

kunt ook de vraag stellen, voel jij aan hoe het bij mensen zit?

Wanneer je weet dat de ander meer kinesthetisch is, dan kun je afstemmen. Houdt er rekening mee dat de ander woorden minder belangrijk vindt dan jij. Jij en wat je zegt roepen een gevoel op. Het is het gevoel wat uiteindelijk bepalend is en niet de woorden.

Wat je kunt verwachten is dat de ander niet gelijk een mening heeft of een beslissing neemt over iets. Daarmee weet je niet altijd gelijk hoe het zit bij de ander. Die heeft soms tijd nodig. Geef die tijd, want een uitspraak of beslissing forceren brengt het risico met zich mee dat het later wordt teruggedraaid.

Checken kun je met vragen als: hoe voelt het wat ik zeg, of wat voor gevoel roept het bij jou op?

Daarmee volg je de ander die meer kinestheet is en loop je niet te snel vooruit.

De leidinggevende

Is bij een leidinggevende één van deze communicatiekenmerken duidelijk aanwezig, dan zal dit een effect hebben op hoe hij of zij met de

medewerker communiceert. Misbegrijpen en miscommunicatie kan het effect hiervan zijn.

Is de leidinggevende bijvoorbeeld meer visueel, dan zal in de manier van waarnemen en in de communicatie dat wat deze ziet belangrijk zijn. Met de medewerker die ook meer visueel is, kan deze leidinggevende op dit gebied makkelijker praten. Anders kan het zijn met een medewerker die meer auditief is of meer kinesthetisch.

Ze spreken niet dezelfde taal als de leidinggevende. Het hoeft geen probleem te zijn, maar op grond van onbekendheid van de verschillende invalshoeken kan er toch een beoordeling komen. Want wat is dat dan, een medewerker die niet ziet wat de leidinggevende ziet? Bij gebrek aan een antwoord rest er nog de invulling en dat kan van alles zijn. Desinteresse, ongemotiveerd zijn, makkelijk, nonchalant.

De vergadering

Hoe het werkt, is als volg. In een vergadering wordt voorgesteld om twee afdelingen samen te voegen. De

deelnemers van de vergadering zijn werkzaam op deze afdelingen.

De visueel ingestelde hoort het plan en probeert dit direct in beelden te vertalen. Hoe gaat de nieuwe afdeling eruit zien? De visueel ingestelde moet zich er iets bij voor kunnen stellen.

Het beeld wat dan door de visueel ingestelde wordt gevormd, bepaalt de reactie.

Het kan een beeld zijn van grote drukte en kan negatief worden ervaren, of juist een beeld van meer gezelligheid of doelmatigheid. Het is het gevormde beeld wat de beleving en de reactie bepaalt.

Daarnaast zit iemand die auditief is ingesteld. Die hoort dezelfde informatie, namelijk dat de twee afdelingen samen worden gevoegd en probeert met logica, woorden, de informatie te begrijpen en te verwerken.

Eerdere uitspraken herinnert de auditieve zich goed en ook deze uitspraken worden onderdeel van het proces waarbij hij de informatie op een rijtje zet.

Wat wordt er nu precies bedoeld met het samenvoegen van de twee afdelingen en wat zijn de

consequenties hiervan? De auditieve wil het op een rijtje hebben.

De derde, de kinestheet, hoort ook van de plannen. Wat deze ziet en hoort wordt eveneens verwerkt en geeft een bepaald gevoel.

Dit kan een goed gevoel zijn of juist een negatief gevoel. Voor de kinestheet begint het dan pas. Waarom het negatieve gevoel? (als dat van toepassing is.)

Dan ontstaat het gesprek over dit onderwerp. De kinestheet denkt na over het gevoel en in vele gevallen is deze niet in staat om gelijk te reageren.

Doet hij of zij dat wel, dan kan dit voor de ander, de visueel of auditieve, nogal eens een vage reactie zijn. Ik weet het niet, kan de eerste reactie zijn en meestal is dit dan ook het geval. Na aandringen kunnen dan opmerkingen volgen als: het voelt niet goed, of: waarom is het nodig? Ik pak het niet.

De visueel ingestelde heeft zich al een beeld gevormd en reageert snel vanuit dit gevormde beeld. Dat die ander dat niet ziet?

De auditieve kan al snel met de gedachte zitten: waarom zeggen ze nu niet precies waar het op staat?

Drie mensen in gesprek vanuit drie verschillende invalshoeken. De kans dat het gesprek niet loopt is dan ook aanwezig.

Een gesprek kan soms niet goed lopen door de verschillende invalshoeken in de communicatie. Je praat letterlijk langs elkaar heen.

Voorbeelden visueel, auditief en kinesthetisch

1.

Mevrouw A. bofte toch maar met zo een attente man, vonden de mensen om haar heen. Wekelijks bracht hij een bloemetje mee of een ander presentje en hij hield rekening met haar wensen en verlangens.

Op een dag kwam meneer A. weer met een bos bloemen thuis.

Terwijl zij de bloemen aanpakte, vroeg mevrouw A. of hij nog wel van haar hield.

Dat zie je toch, reageerde meneer A, waarom neem ik anders bloemen voor je mee?.

Nee, dat weet ik niet zeker, want je zegt het nooit, antwoordde mevrouw A.

(Misverstand tussen visueel en auditief ingestelde mensen).

2.

Drie mensen gaan naar een auto kijken. De visueel ingestelde kijkt naar de kleur, hoe de auto eruit ziet, de bekleding, etc.

Tevens kijkt hij of zij naar de verkoper. Hoe betrouwbaar ziet deze eruit?

De auditief ingestelde somt in zijn of haar hoofd de voor- en nadelen op. Deze persoon heeft nogal eens de neiging om de motor te willen horen en luistert naar de woorden en intonatie van de verkoper. Hoe betrouwbaar klinkt deze?

De kinestheet heeft de neiging om in de auto te gaan zitten. Dit levert hem of haar een gevoel op, wat dikwijls doorslaggevend is voor het wel of niet aangaan van de koop. Dit is helemaal mijn auto, kan op deze manier al snel de conclusie zijn. Ook

controleert hij of zij het gevoel wat de verkoper oplevert. Hoe betrouwbaar voelt deze aan?

Verkopers met kennis van de zintuiglijke waarneming en beleving, spelen in op de ander door in te schatten wat deze meer is en stemmen daar op af.

Bij de visueel ingestelde zal hij benadrukken hoe goed de auto er wel uit ziet en laat alles zien wat bij kan dragen dat de ander de auto koopt.

Bij de auditieve wordt alles aangezet wat geluid produceert zoals de motor, de radio, een dichtslaande deur etc. en tot slot is bij de kinestheet al gauw het verzoek: gaat u er even in zitten. Deze verkooptechniek geldt niet alleen voor een auto, maar wordt ook gebruikt bij de verkoop van andere producten.

3.

Mijn collega neemt alles zo letterlijk. Alsof het wat uitmaakt of je nu zegt dat je iets leuk vindt, of dat je zegt dat je iets prettig vindt.

Het zijn toch maar woorden. Voor je het weet zit je weer in een discussie over een enkel woord. Hij voelt

ook helemaal niets aan.

(De kinestheet over de meer auditieve)

4.

Mijn collega? Aardige man, maar met één nadeel. Hij is dikwijls niet duidelijk en draait om de feiten heen. Zeg nou eens gewoon wat je bedoelt, vraag ik hem regelmatig.

Maar op de een of andere manier luistert hij niet, terwijl ik denk dat ik toch duidelijk genoeg ben.

(De auditieve over de kinestheet)

5.

Er zijn afspraken gemaakt en toezeggingen gedaan, en dat zeg ik dan ook in de vergadering. Een paar collega's geven me gelijk. Waarom zou je anders afspraken moeten maken als we ons daar toch niet aan houden? Wat ik merk, is dat een aantal mensen zich die afspraken gewoon niet meer kan herinneren. Ik dus wel en het ergert me dat daar zo laks mee wordt omgegaan. (De meer auditief ingestelde)

Oefeningen:

Bepaal eens van iemand die het dichtst bij je staat wat

deze is: meer auditief, visueel of kinesthetisch. Kijk eens wat dit voor jullie communicatie betekent.

Probeer jezelf in de communicatie eens aan te passen, dus af te stemmen op de ander.

Bij de **auditieve**: ben ik duidelijk?

Probeer bij iemand die je als meer **visueel** herkent beeldend te communiceren.

Bij de **kinestheet** kun je tussendoor vragen of hij of zij voelt wat je bedoelt.

Andere zelftrainingen van de school voor praktische menskunde

1) Gedachte analyse programma

De (r)evolutie van het denken
www.gedachtemanagement.nl

2) Verschillen overbruggen in de werksituatie

De persoonlijke behoeften leren herkennen die een basis vormen voor de samenwerking.
www.hermanbeuker.nl

3) Verschillen overbruggen in de relatie

De persoonlijke behoeften van je partner of degene die dicht bij je staat leren herkennen en de mogelijkheid krijgen om hiermee om te gaan.
www.relatieprofiel.nl



www.joppportunity.nl

Gebouw "De Viersprong"
Soestdijkseweg Zuid 251a
3721 AE Biltoven
+31 (0)88 080 9999

www.schoolvoorpraktischemenskunde.nl

ISBN: 9789090154800