

The background of the book cover is a dark, textured surface composed of interlocking puzzle pieces. The lighting is dramatic, with a bright yellow and orange glow emanating from the upper right corner, creating a sense of depth and highlighting the edges of the puzzle pieces. The overall color palette is dominated by dark browns, blacks, and the warm tones of the light source.

**SCHOOL VOOR  
PRAKTISCHE  
MENSKUNDE**

# **Zelftraining communicatie en zintuigen**

**Herman en Ernie Beuker**

## Inhoudsopgave

Zintuigen en communicatie	3
Wat maakt deze kennis mogelijk?	9
Stel vast wat je meer bent Auditief, visueel, kinesthetisch, of meerdere zintuigen gelijke	11
Omgaan met anderen die meer auditief zijn	13
Afstemmen op een ander die meer auditief is?	15
Omgaan met anderen die meer visueel zijn	16
Afstemmen op de ander die meer visueel is	19
Omgaan met anderen die kinesthetisch zijn	20
Afstemmen op de ander die kinesthetisch is	23
Voorbeelden visueel, auditief en kinesthetisch	24

## 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 zie ik het voor me (A) of dan hoor de woorden weer (B) of dan komt een gevoel weer terug (C)
2. Of iemand betrouwbaar is dat zie ik (A) dat hoor ik aan wat deze zegt (B) of dat voel ik aan (C)
3. Bij een verhaal moet ik mij iets voor kunnen stellen (A) luister ik goed naar de woorden(B) wacht ik tot er een gevoel opkomt (C)
4. Of iemand de waarheid spreekt, dat zie ik (A) dat hoor ik of (B) dat voel ik aan (C)
5. Ik zie meer (A) Ik hoor meer (B) ik voel meer aan (C)

Ik herken mezelf in 1 A – 1B - 1C =

Ik herken mezelf in 2 A – 2B - 2C =

Ik herken mezelf in 3 A – 3B - 3C =

Ik herken mezelf in 4 A – 4B - 4C =

Ik herken mezelf in 5 A – 5B – 5C =

Aantal auditief =                      aantal visueel =                      aantal  
kinesthetisch =

### **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. Dit betekent dat er niet bij iedereen sprake is van het actiever gebruiken van een bepaald zintuig in de communicatie. Met deze mensen zal er minder snel sprake zijn van miscommunicatie op dit gebied.

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.

## **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. 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.

## **Hoe kan je in de communicatie afstemmen op een ander die meer auditief is?**

Nu je weet dat woorden voor de meer auditieve belangrijk zijn, weet je wat je kunt verwachten. Soms een discussie over een enkel woord. Je kan per



situatie bekijken of het belangrijk genoeg is om hierin mee te gaan. Afstemmen op de meer auditieve kun je doen door tussentijds de volgende vraag te stellen: ben ik duidelijk? Probeer daarbij te vermijden dat je de woorden of zinnen van de meer auditieve gaat vertalen. Dat kan niet voor de auditieve, met het argument dat als er betere woorden zijn, hij of zij dat zelf wel had gezegd.

## **Omgaan met anderen die meer visueel zijn**

*Hoe zie je of een ander meer visueel is?*

Let eens op de ogen wanneer de ander nadenkt. Zie je de ogen regelmatig naar boven gaan, dan betekent dit dat de ander visueel denkt.

Door de ogen naar boven te doen, wordt het namelijk mogelijk om beelden te krijgen. Met de ogen op oor hoogte of naar beneden lukt dit niet of nauwelijks.

### **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.

## **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.

## **Met je communicatie afstemmen op de ander die meer kinesthetisch is**

Nu je weet dat de kinestheet een gevoel krijgt bij het horen van een opmerking, uitspraak, afspraak, plan, etc. en dat gevoel onder woorden moet proberen te brengen, kun jij je realiseren dat die persoon daar soms tijd voor nodig heeft.

Jij kunt afstemmen door over te schakelen op de manier van denken van de kinestheet en door de taal van de ander te gaan spreken.

Voel je wat ik bedoel? is een uitspraak die de kinestheet zal herkennen. Valt het? wordt ook direct begrepen en hetzelfde geldt ook voor: pak je het?



## 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: visueel, kinesthetisch, of auditief. Kijk eens wat dit voor jullie communicatie betekent.

Probeer jezelf in de communicatie eens aan te passen, dus af te stemmen op de ander. Probeer bij iemand die je als meer visueel herkent beeldend te communiceren.

Bij de kinestheet kan je vragen of hij of zij voelt wat je bedoelt.

Bij de auditieve: ben ik duidelijk?

**ISBN: 9789090154800**

**[www.schoolvoorpraktischemenskunde.nl](http://www.schoolvoorpraktischemenskunde.nl)**