

## De 4 communicatiestijlen en hoe je deze herkent

```
[et_pb_section fb_built="1" admin_label="section" _builder_version="3.22"]  
[et_pb_row  
admin_label="row" _builder_version="3.25" background_size="initial"  
background_position="top_left" background_repeat="repeat"]  
[et_pb_column type="4_4"  
_builder_version="3.25" custom_padding="|||" custom_padding__hover="|||"]  
[et_pb_text  
admin_label="Text" _builder_version="3.27.4" background_size="initial"  
background_position="top_left" background_repeat="repeat"]
```

De manier waarop je met anderen communiceert is sterk afhankelijk van wie je in de basis bent. Jouw stijl is je sociale vingerafdruk, je communicatiestijl: hoe breng jij je boodschap naar voren en waarop wordt je door anderen herkend? We onderscheiden vier stijlen om te communiceren. Je gebruikt ze alle vier en één van de vier kenmerkt jou het meest. Ook je gesprekspartners hebben een eigen voorkeursstijl.

## We willen hetzelfde maar vinden elkaar niet (door verschillende communicatiestijlen)

Tijdens een sterk uitlopende vergadering zegt Richard plotseling en nogal dominant: 'Het is niet efficiënt, deze wijze van vergaderen, de volgende keer stap ik op als de formele eindtijd is geweest, ook al hebben we nog maar de helft van de punten behandeld.'

Els reageert op Richard: 'Hè Richard, wat vervelend om dat zo te zeggen. Ik zou het ook fijn vinden als we met elkaar wat meer moeite zouden doen om de tijden aan te houden, maar het is heel storend als iemand dreigt om op te stappen. Wat denken de anderen daarvan?'

Jaap heft beide armen op en zegt: 'Kom op mensen, wat een gezeur over vergaderen. Hoe langer we blijven mekkeren, hoe meer tijd we verspillen. Zet je schouders eronder en laten we als de bliksem de punten afwerken, dan hebben we in elk geval een goed gevoel over het resultaat.'

Hans zegt (na enige bedenktijd) tenslotte: 'Ik ben het wel met jullie eens, maar het zou in ons aller belang zijn als we eerst nauwkeurig zouden nagaan waarom onze vergaderingen zo vaak uitlopen.'

Alle vier bedoelen ze hetzelfde: de vergaderingen moeten anders gaan verlopen. Maar dit voorbeeld maakt duidelijk dat de wijze waarop ze het zeggen enorm verschilt. Ze gebruiken alle vier een andere communicatiestijl om gehoord te worden.

Jij kunt jouw communicatiestijl en die van je gesprekspartner achterhalen met twee simpele vragen:

Hoeveel ruimte neem je in tijdens een gesprek?

Hoeveel gevoelens laat je zien tijdens een gesprek?

## Geef je ruimte of neem je ruimte?

Geef je in het gesprek ruimte aan de mening van anderen, of neem je juist ruimte om jouw mening te verkondigen?

Iemand die ruimte geeft, herken je aan een lager spreektempo, ruimte voor de mening van de ander, tijd nemen voor een beslissing, niet direct reageren op wat een ander zegt en vaak een wat *laid-back* lichaamstaal.

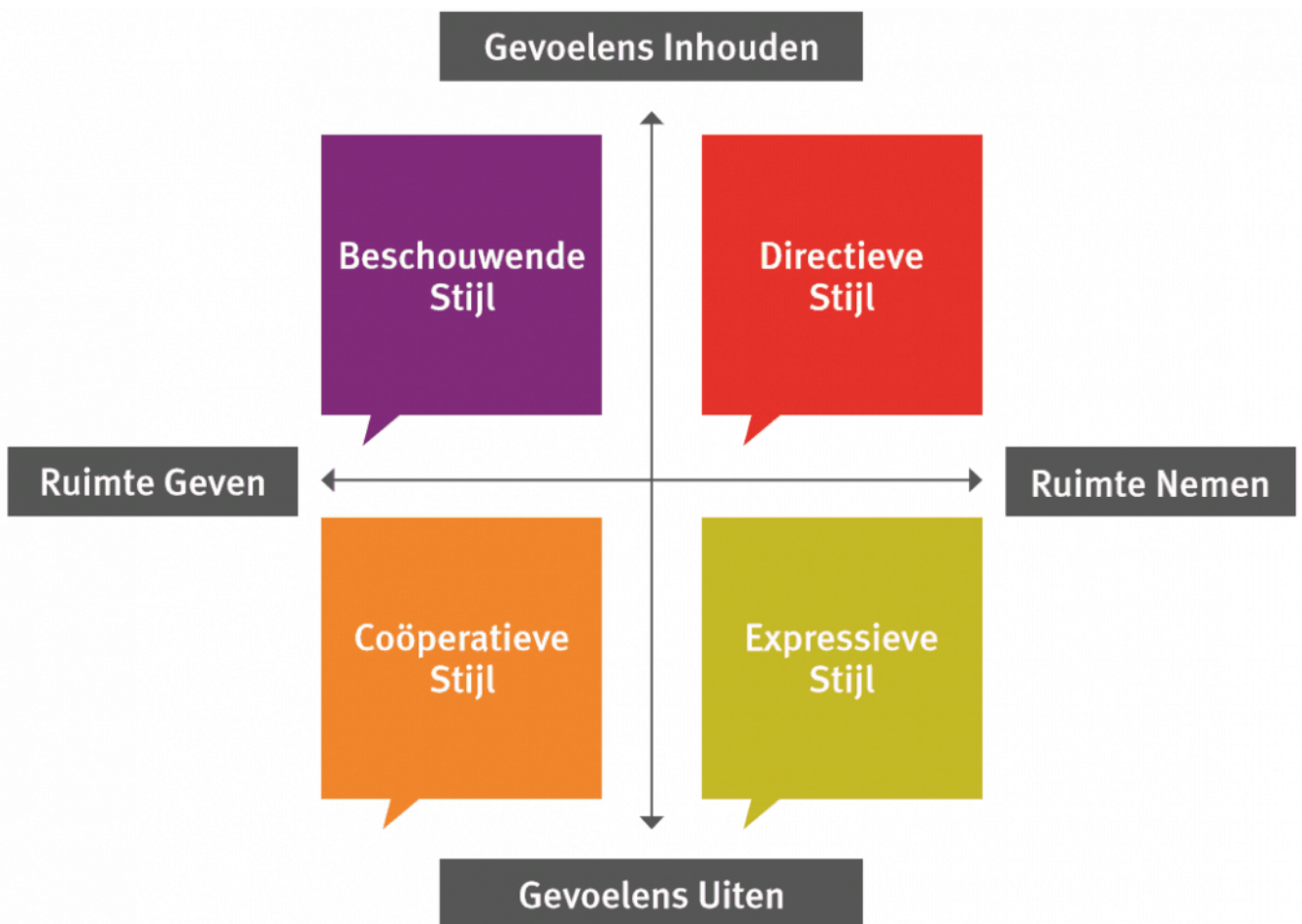
Iemand die ruimte neemt, herken je juist aan een hoger spreektempo, een luidere toon/stem, het geven van de eigen mening, het snel nemen van beslissingen, het direct reageren op wat een ander zegt en een *forward* lichaamstaal.

## Uit je je gevoelens tijdens een gesprek of hou je ze voor je?

Iemand die gevoelens uit, praat over beleving ('Ik vind het fijn / vervelend dat...'), is relatie gericht, maakt vaak gebaren, heeft veel mimiek.

Iemand die gevoelens inhoudt is voornamelijk taakgericht en praat over feiten. Er worden weinig gebaren gemaakt en ook valt er weinig van het gezicht af te lezen.

In het volgende model van 'communicatiestijlen' zie je deze twee assen: De as van de ruimte en de as van de gevoelens. Daarmee ontstaan vier kwadranten, vier stijlen waarmee mensen met elkaar communiceren: Beschouwende, directief, coöperatief en expressief. Iedereen heeft alle stijlen in zich, maar er is één hoofdstijl die iemand het meeste kenmerkt.



### Hoe herken je een beschouwende communicatiestijl?

Ruimte geven en niet over gevoelens praten. Iemand met een beschouwende stijl is taakgericht, hecht waarde aan heldere procedures, werkt onafhankelijk en gedetailleerd, heeft logica en onderbouwing nodig om beslissingen te nemen en floreert in een gestructureerde omgeving.

## **té beschouwend: traag**

Iemand met een beschouwende stijl wordt ook wel als traag ervaren. 'Heb je hem weer met zijn liefde voor details.' Wanneer je vanuit je eigen haast nog meer druk op iemand met een beschouwende stijl gaat zetten, dan wordt hij onzichtbaar. Trekt zich terug. Laat al het geweld over zich heenkomen.

## **Hoe herken je een directieve communicatiestijl?**

Ruimte nemen en niet over gevoelens praten. Iemand met een directieve stijl is gericht op resultaten, hecht waarde aan actie, wil dat anderen waarmaken wat ze beloven, neemt de leiding, klinkt besluitvaardig, is taakgericht en houdt van grote lijnen. Houdt niet van wat hij als 'geneuzel en getreuzel' ervaart.

## **té directief: drammerig**

Iemand met een directieve stijl wordt ook wel als dominant, als drammerig ervaren. Zeker als er druk op staat. 'Hij luistert niet naar anderen, zie je wel, wil gewoon zijn zin krijgen!' Daardoor kan de gezamenlijkheid wegvallen. Het lijkt een sterke, te benijden stijl. Maar in deze stijl vinden we ook vaak eenzaamheid terug. Mensen die, vanwege hun drammen, de aansluiting met anderen hebben verloren.

## **Hoe herken je een coöperatieve communicatiestijl?**

Ruimte geven en over gevoelens praten. Iemand met een coöperatieve stijl is gericht op relaties, hecht waarde aan commitment, is ondersteunend aan anderen. Is een goede luisteraar, heeft oog voor sfeer en floreert in een open omgeving.

## **té coöperatief: wollig**

Iemand met een coöperatieve stijl wordt ook wel als verdragend ervaren, als te wollig. 'Eerst moeten we het allemaal eens zijn, dan pas gaan we verder. Niemand blijft achter.' Zet je druk op iemand met een coöperatieve stijl, dan ben je er vrijwel zeker van dat diegene netjes met je meeveert. Maar er gebeurt uiteindelijk niets. Riet buigt soepeltjes in de harde wind en blijft op dezelfde plek staan.

## Hoe herken je een expressieve communicatiestijl?

Ruimte nemen en over gevoelens praten. Iemand met een expressieve stijl is gericht op ideeën en initiatieven, op inspiratie, op een levendige discussie, stimuleert en motiveert anderen.

Iemand met deze stijl is een vlotte prater, floreert in een levendige omgeving en houdt niet van 'vertragende details'.

### té expressief: tjakkaa

Iemand met een expressieve stijl wordt soms als 'praatjesmaker' ervaren. Als er teveel emotie is, als er teveel tjakkaa ontstaat. En je moet oppassen: als je druk gaat zetten op iemand met een expressieve stijl, dan krijg je de bal op de persoon teruggespeeld.

## Een paar lastige combinaties

De ene gesprekspartner is beschouwend, zorgvuldig in woordkeus en uit weinig emotie. De ander is expressief en heeft het alleen maar over 'joh, moeten we doen, voelt goed, geweldig!' 'Treizelaar', denkt de expressief over de beschouwer. 'Praatjesmaker', denkt de beschouwer over de expressief.

Of deze: de ene gesprekspartner is coöperatief, wil het graag samen doen, in goede harmonie. De ander is directief, wil graag de grote lijnen weten, wil zijn mening geven, snelheid zien. 'Wat een trage softie', denkt de directief over de coöperatief. 'Wat een eigengereide drammer', denkt de coöperatief over de directief.

## De voordelen van elk communicatiestijl

Elke communicatiestijl heeft prachtige kanten en voordelen.

- Beschouwend: Betrouwbaar, zorgvuldig, een stille kracht op de achtergrond.
- Directief: Helder, duidelijk, gaat voor het resultaat.
- Coöperatief: Fijn om mee samen te werken. Geen egotripper, zorgt.
- Expressief: Stimuleert, aanstekelijk, haalt je uit de put, is boeiend.

## Oordelen over communicatiestijlen

Door het inzicht 'ruimte geven of ruimte nemen' en 'uiten of inhouden van emoties' [leer je je eigen stijl en die van anderen herkennen](#). Het model van communicatiestijlen heeft ook de betekenis van het loslaten van oordelen over de stijl van anderen.

Wellicht dat je, na het zien van [dit model](#), van een lastige collega denkt: 'Als ik hem of haar in een communicatiestijl 'plaats', dan begrijp ik hem of haar beter en dan valt er prima mee te werken.'

## Wendbaarheid in jouw communicatiestijl

Hoe goed sluit je aan op de communicatiestijl van de ander? Hoe wendbaar ben je? Wendbaar zijn heeft te maken met het creëren van een sfeer van veiligheid, waarin de ander zich prettig voelt.

Maar je gaat jezelf niet anders voordoen. Wanneer je doorgaans veel ruimte inneemt in een gesprek (directieve of expressieve stijl) zul je om te beginnen op je handen moeten leren zitten. Zo komt een ander, met een ruimte gevende stijl (beschouwend of coöperatief), veel beter tot zijn of haar recht.

Geef ruimte, luister naar de ander en beheers je ongeduld... Of, wanneer je gewend bent om ruimte aan anderen te geven, besef dan dat je soms wat aarzelend kunt overkomen. Wees gerust wat fermere, zeg wat je echt hebt te zeggen, hou het tempo erin en wees 'to the point'.

[/et\_pb\_text][/et\_pb\_column][/et\_pb\_row][/et\_pb\_section]