

EBOOK

STERK
COMMUNICEREN
MET
DISC.



Welke gedragsstijl is de jouwe?

Drijft je collega je tot waanzin met zijn overdreven liefde voor details? Botst het gematigde karakter van je geliefde met je eigen enthousiasme? Sommige mensen beweren dat zij omringd worden door idioten. Zij begrijpen hun collega's of familie niet, hoe ze ook hun best doen. Als je echter meer inzicht hebt in het gedrag van de ander, en dat van jezelf, kun je beter met de ander communiceren.

Een veelgebruikte methode daarvoor is het aanduiden van gedragsstijlen met kleuren. Ben je bijvoorbeeld rood, dan wil je snel tot de kern van de zaak komen. Heb je voornamelijk gele kanten, dan ben je snel enthousiast, groen staat voor stabiliteit en blauwe eigenschappen hebben te maken met informatie en details.

Thomas Erikson leert je om op praktische en eenvoudige wijze dit kleuren-schema toe te passen. *Omringd door idioten* helpt je collega's, vrienden en familie beter te begrijpen.

THOMAS ERIKSON OMRINGD DOOR IDIOTEN

HarperCollins

THOMAS ERIKSON

HarperCollins

OMRINGD
DOOR
IDIOTEN

Beter communiceren met collega's,
vrienden en familie

verkocht

"Een 'idiot' leuk en
TTI SUCCESS...
...NIS BENELUX

Voorstellen.

Mijn naam is Fabienne Aardenburg. Mijn bedrijf heet Connect-in en ik help zorgprofessionals en teams effectiever communiceren.

Sinds ik 10 jaar geleden voor het eerst de DiSC-tool heb ingevuld, is mijn leven flink veranderd. Inzicht in mijzelf hebben, heeft tot totaal andere keuzes geleid en die mij nu zoveel energie geven. Ik koos bijvoorbeeld voor het ondernemerschap en stopte met mijn baan als fysio-manueeltherapeut en kwaliteitsmanager! Mijn DiSC-rapport gaf een versnelling aan de keuzes die ik maakte en nog steeds maak.

Daarom wil ik jou ook kennis laten maken met DiSC! Ik geloof dat door bewust te zijn van jouw stijl, kwaliteiten en uitdagingen je groeit in leiderschap.

In dit eBook vertel ik je over de verschillende stijlen en hoe je vanuit jouw kwaliteiten kunt werken, leven en communiceren. Je zult relaties verdiepen met patiënten, collega's en vrienden. En vooral met jezelf! Je gaat keuzes maken die beter bij je passen waardoor je meer energie krijgt van de dingen die je doet.

Fabienne



Bedankt voor het downloaden!

Dit eBook heb ik met aandacht en enthousiasme geschreven voor iedereen die meer wil leren over sterk communiceren.

Je mag dit eBook dan ook delen met diegene die dit interessant vindt.

Als je dit eBook goed hebt kunnen gebruiken, dan zou ik het waarderen als je dit deelt op LinkedIn en mij tagt (@fabienneaardenburg).

<https://connect-in.nu>

Effectiever?

Hoor jij altijd wat de ander zegt? Bedoel jij wat de ander verstaat?

Je hebt je eigen bril waardoor je de dingen die een ander zegt, opvat. En dat geldt net zo goed andersom. Herkenbaar?

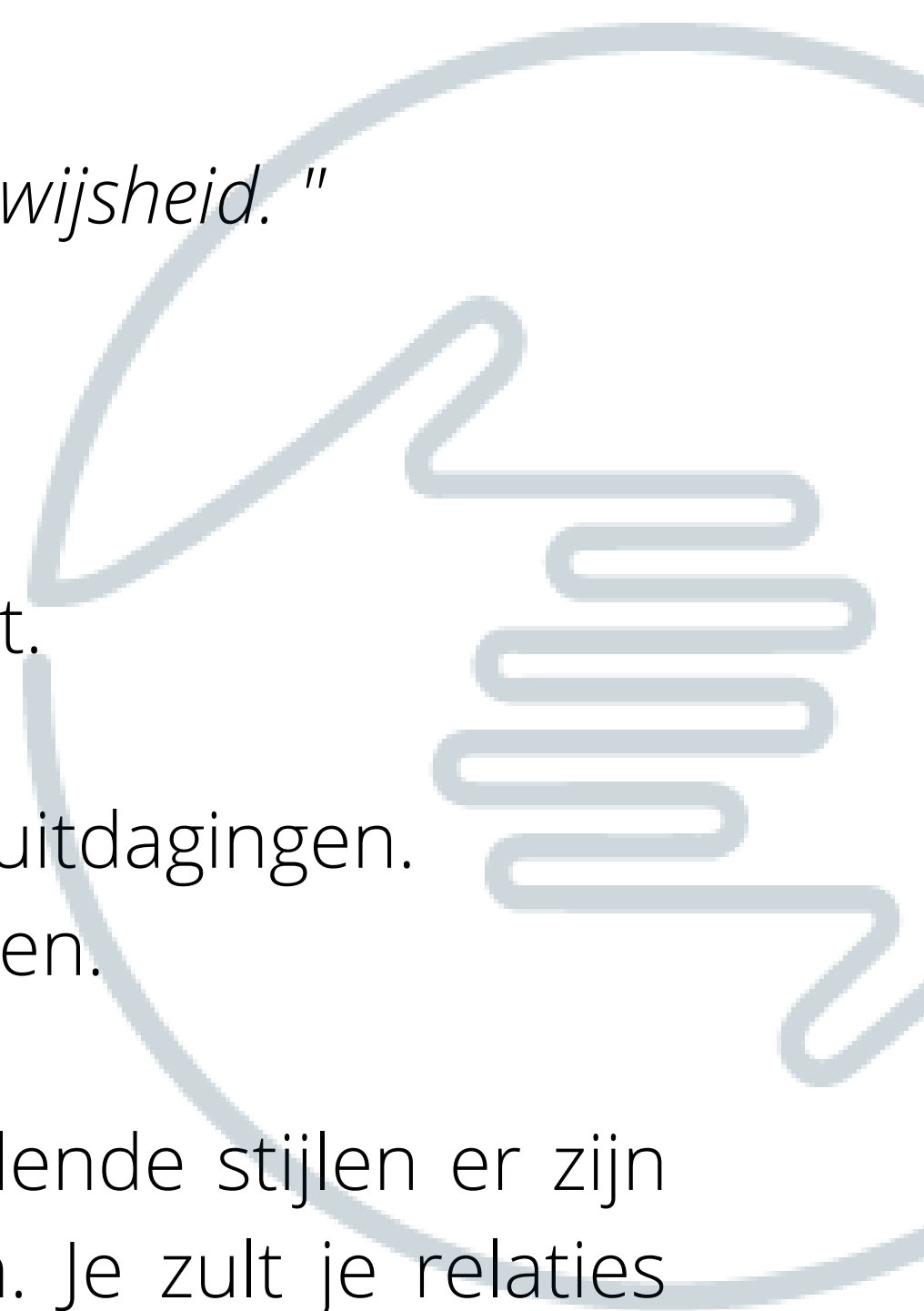
Met dit eBook ga je meer resultaat halen uit de gesprekken die je hebt. Gesprekken met (potentiële) klanten, met collega's, samenwerkingspartners, je man/vrouw, vriendinnen en familie. Je gaat je eigen communicatiestijl herkennen en leren over de verschillende stijlen. Als je de behoeften van een stijl begrijpt, snap je eerder hoe wat jij zegt overkomt op je gesprekspartner.

" Zelfkennis is het begin van alle wijsheid. "

< Socrates >

Door jezelf te kennen,
... weet je door welke bril jij de ander ziet.
... weet je waar je kwaliteiten liggen.
... kan je oplossingen zoeken voor jouw uitdagingen.
... leer je keuzes te maken die bij je passen.

In dit eBook leg ik je uit welke verschillende stijlen er zijn en hoe je met anderen om kunt gaan. Je zult je relaties verdiepen met klanten, collega's en je vrienden. En vooral zal je meer connectie met jezelf krijgen. Je groeit in zelfvertrouwen, kracht en bewustzijn.



DiSC.

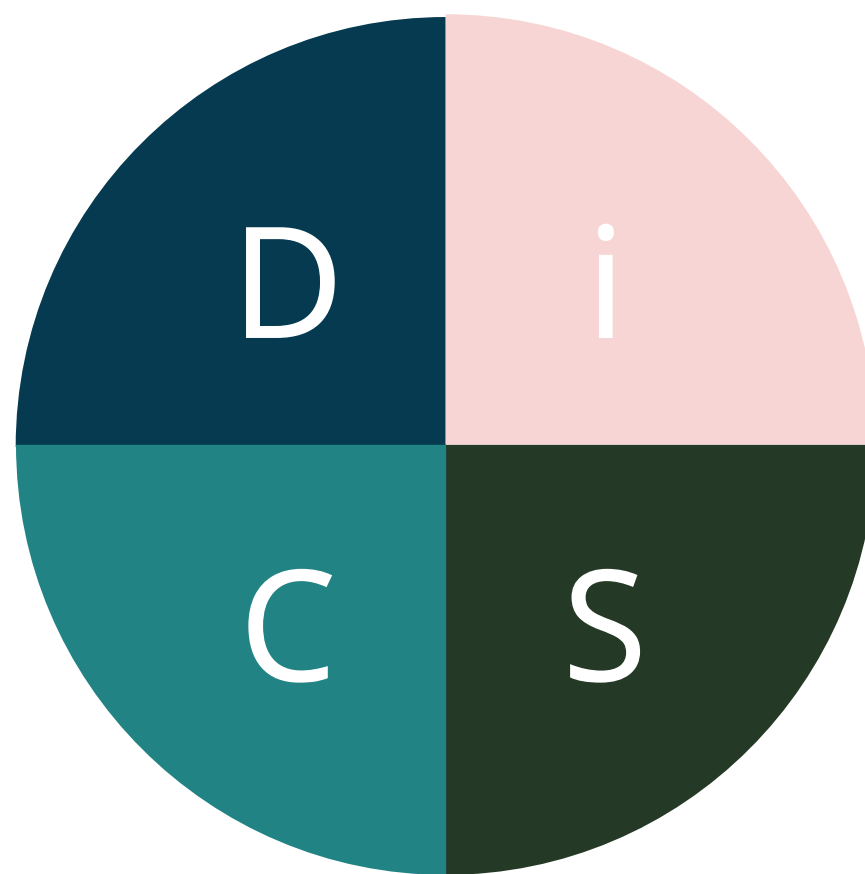
DiSC is een model dat communicatiestijlen inzichtelijk maakt. Communicatiestijlen zijn manieren waarop iemand zich gedraagt, praat, beweegt. Bij DiSC worden 4 hoofdstijlen gebruikt.

D.

Direct
Duidelijk
Taakgericht
Snel

i.

Inspirerend
Enthousiast
Mensgericht
Snel



Consciëntieus
Nauwkeurig
Taakgericht
Rustig

Samen
Stabiel
Mensgericht
Rustig

C.

S.

Cijfers.

80% van de mensen gebruikt een combinatie van twee stijlen. 10% van drie stijlen. Ongeveer 5% gebruikt slechts een stijl en het overige percentage gebruikt alle vier de stijlen.

Van de vier stijlen gebruikt 19% het liefst D, 32% i, 35% S en 14% C. Je zal in het dagelijkse leven dus het meest de S- en i-stijl tegenkomen.



My favorite.

Je las het net al: favoriet.

Iedereen is in staat elke stijl te gebruiken. Je bent misschien van nature rustig maar dat wil niet zeggen dat je niet flink op je strepen kunt staan als je voor jezelf moet opkomen.

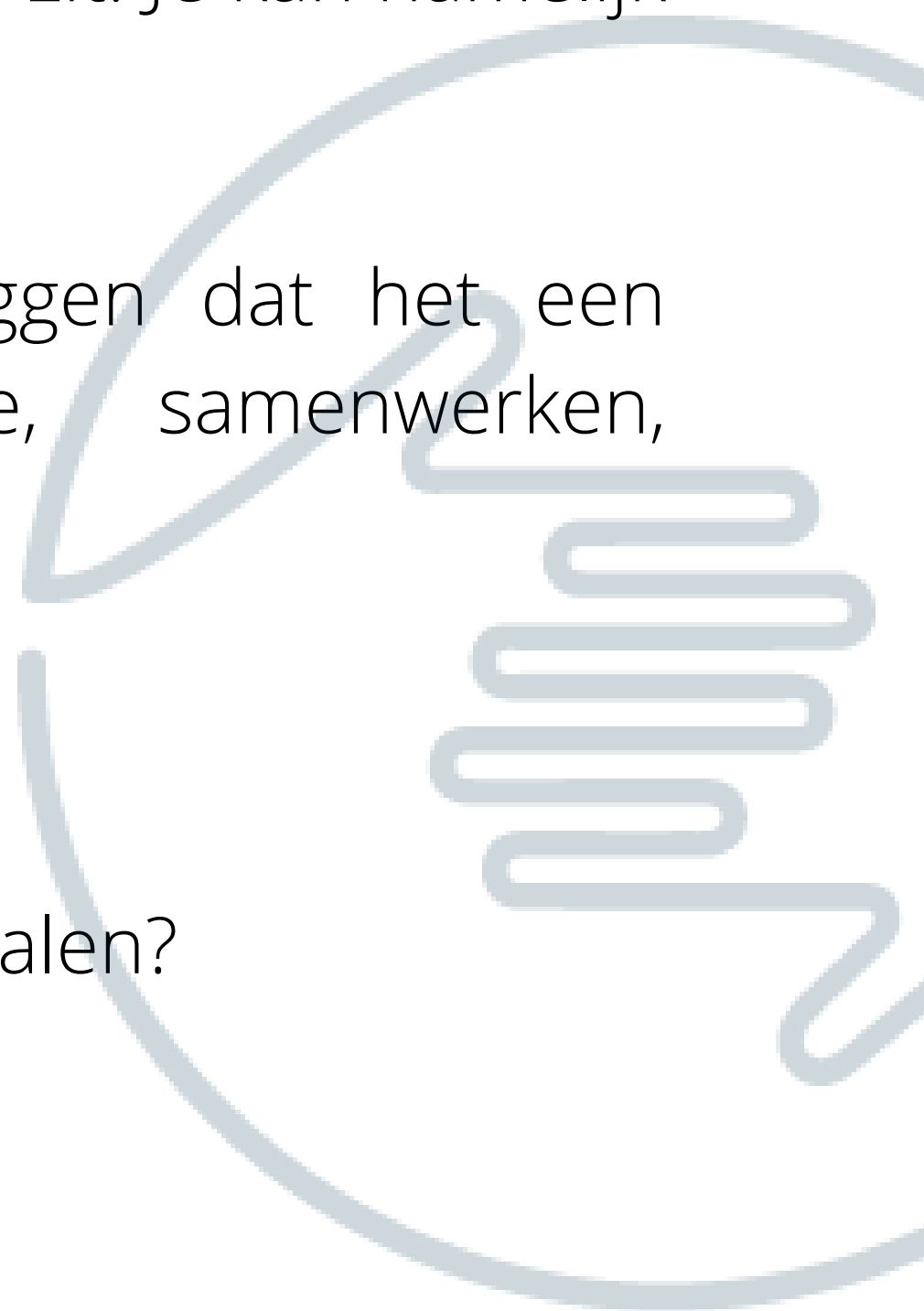
Iedereen heeft wel een favoriete stijl. Waarvan de meeste mensen een combinatie van twee stijlen gebruiken, zoals uit wetenschappelijk onderzoek blijkt.

Deze stijl gebruik je het liefste en het vaakst. Hoe meer je jouw favoriete stijl kunt toepassen in je leven, je werk en bij vrienden/familie hoe prettiger jij in je vel zit. Je kan namelijk zijn wie je bent.

Mijn favoriete stijl is iD. Dat wil zeggen dat het een combinatie is van enthousiasme, samenwerken, daadkracht, duidelijk zijn en snelheid.

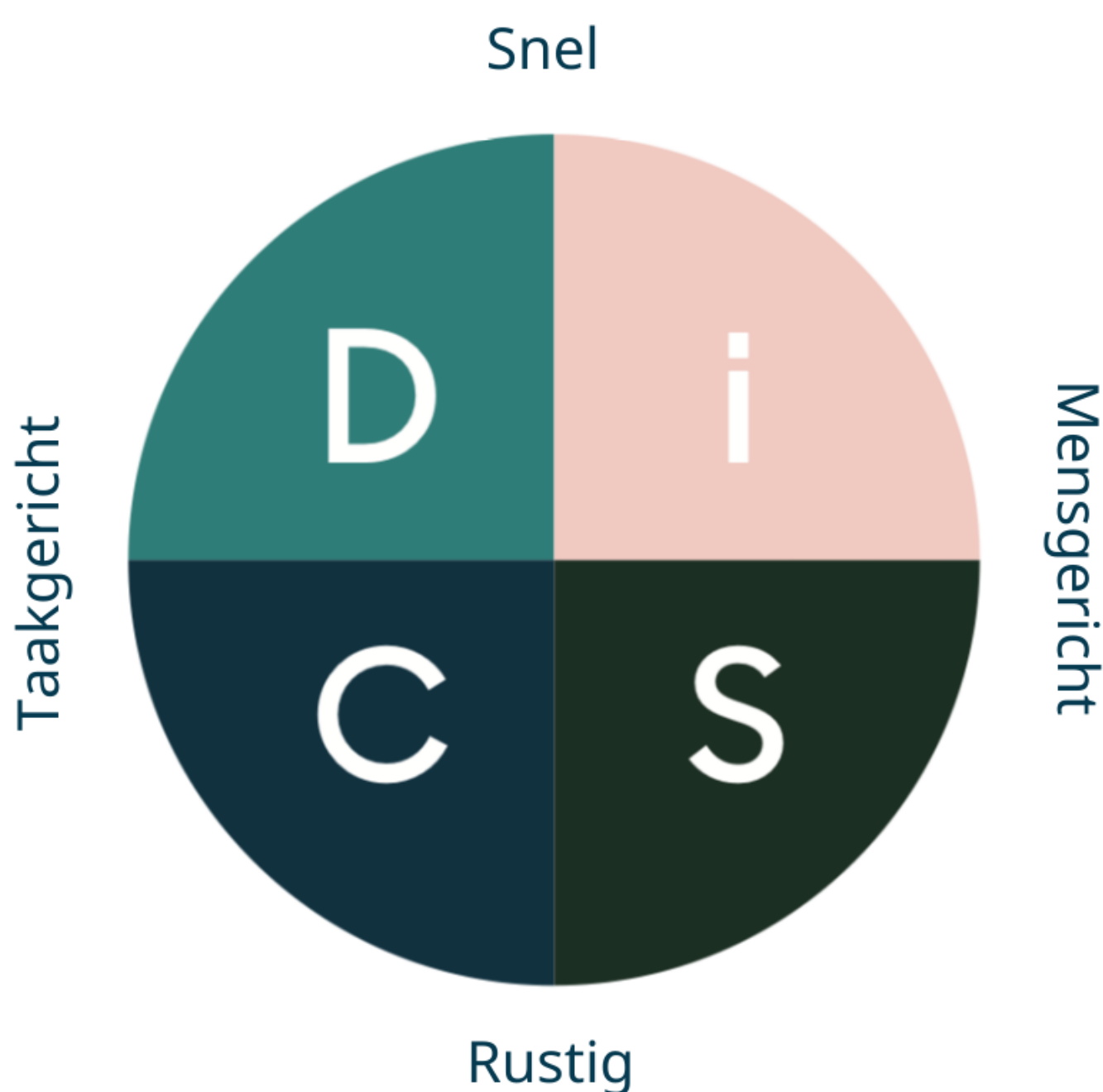
Waar herken jij je in?

En hoe kan je de stijl van een ander bepalen?



Quickscan.

Als je iemand ontmoet, kan je de Quickscan DiSC gebruiken om een inschatting te maken van de stijl. Let wel op dat je een inschatting maakt waarbij je door jouw bril kijkt. Naast jouw bril, gedraagt diegene zich op een bepaalde manier die niet perse zijn favoriete stijl hoeft te zijn. Denk maar aan een sollicitatie waar de sollicitant waarschijnlijk zenuwachtig is en daardoor niet helemaal zichzelf.



- Stap 1 | kijk of iemand snel of rustig is.
- Stap 2 | bepaal of iemand taak- of mensgericht is.
- Stap 3 | combineer stap 1 en 2.

Quickscan.

Hoe dan?

Stap 1: snel of rustig.

Hierbij maak je een globaal onderscheid in tempo. Je schat in of iemand meer Di of SC als stijl heeft. Een snel iemand, loopt in een hoog tempo, praat snel, gebruikt zijn handen om zijn verhaal te bekrachtigen. Hij of zij wil snel weer door, verwacht dit tempo ook van jou.

Iemand die rustiger is, straalt dit ook al uit. Hij of zij nodigt je uit om te vertellen, luistert goed, praat als het nodig is. De stem is rustig en zacht.

Stap 2: taak- of mensgericht.

Dit is misschien iets lastiger te bepalen. Je schat in of iemand meer iS of CD als stijl heeft. Hoe vaker je de quickscan gebruikt, hoe makkelijker je de inschatting zult doen. Taakgerichte mensen houden meer afstand, komen gelijk tot hetgeen wat ze willen bespreken en vullen geen tijd op met koetjes en kalfjes. Ze zullen je een zakelijke hand geven en direct aan de gang willen.

Mensgerichte mensen willen eerst een goede relatie, vertrouwen, een band. Dit gaat voor het resultaat. Je zult dit merken aan de interesse, een korte aanraking of een presentje dat ze voor je meebrengen.

En dan?

Je komt uit op een kwadrant.

Wat je bij iemand direct ziet, is de stijl die iemand vaak en makkelijk gebruikt. Zodra je in gesprek gaat, kom je meer te weten over iemands gedrag en behoeften.

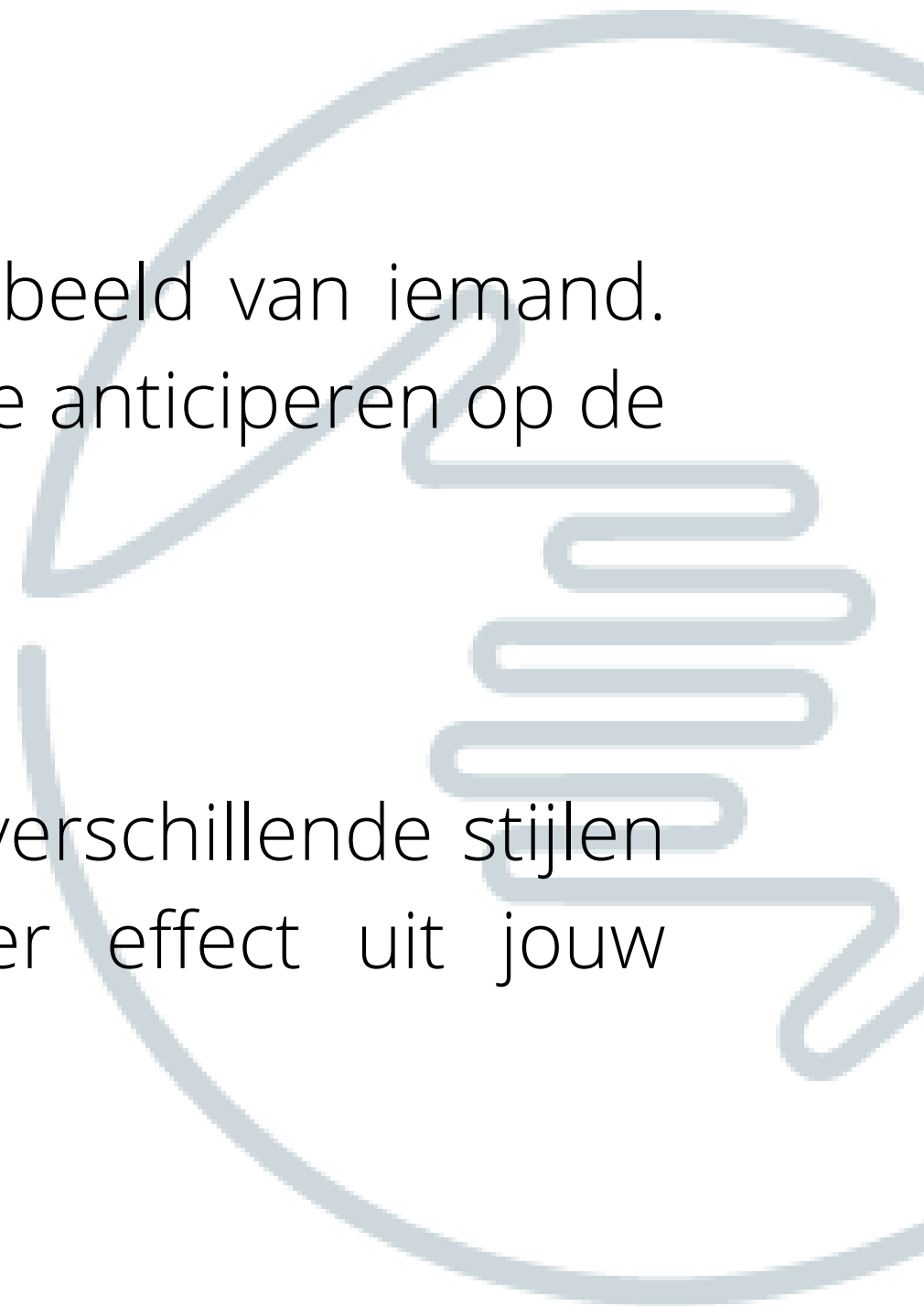
De quickscan is 'slechts' een eerste indruk die jij ziet op basis van hoe de ander over wil komen.

Waar kan je nog meer op letten?

- . lichaamstaal
- . stem
- . woordkeuze

Al deze kenmerken samen geven een beeld van iemand. Door te weten wat iemands stijl is, kan je anticiperen op de drijfveren, behoeften en uitdagingen.

Lees lekker door om te leren over de verschillende stijlen en waar je op kunt letten om meer effect uit jouw communicatie te halen!



De D - stijl.

Kwaliteiten:

- . zelfverzekerd
- . beslissend
- . recht door zee
- . kent geen twijfel

Uitdagingen:

- . ruimte geven voor emoties
- . tempo verlagen zodat anderen ook mee kunnen komen
- . luisteren

Drijfveer:

- . in controle zijn

Angst:

- . controle verliezen

Behoeften:

- . kracht, macht en gezag
- . directe antwoorden
- . uitdaging
- . mogelijkheid van individueel presteren

Eerste indruk:

- . loopt rechtop en snel
- . geeft een stevige hand
- . praat hard



De i - stijl.

Kwaliteiten:

- . optimistisch
- . goed van vertrouwen
- . begaan met mensen
- . enthousiast en open

Uitdagingen:

- . doordacht handelen
- . beloftes nakomen
- . zaken afronden

Drijfveer:

- . aandacht

Angst:

- . verlies sociale acceptatie

Behoeften:

- . populair zijn
- . complimenten krijgen
- . groepsacties
- . vrij van controle en details

Eerste indruk:

- . loopt snel
- . hartelijk en lachend
- . praat luid



De S - stijl.

Kwaliteiten:

- . werkt goed samen
- . loyaal
- . houdt rekening met groepsbelang
- . geduldig

Uitdagingen:

- . niet te snel toegeven
- . voor jezelf kiezen
- . open staan voor verandering

Drijfveer:

- . handhaving status quo

Angst:

- . verandering / het onvoorspelbare

Behoeften:

- . oprechte waardering
- . samenwerken
- . zekerheid
- . tijd om te wennen aan nieuwe dingen

Eerste indruk:

- . loopt rustig
- . warm en vriendelijk
- . praat zacht



De C - stijl.

Kwaliteiten:

- . analytisch en feitelijk
- . honger naar kennis
- . betrouwbaar
- . aandacht voor details

Uitdagingen:

- . beslissingen nemen
- . loslaten
- . minder kritisch zijn naar zichzelf en anderen

Drijfveer:

- . kwaliteit

Angst:

- . fouten maken en kritiek krijgen

Behoeften:

- . overzicht
- . zekerheid
- . waardering voor taken
- . beperkte risico's

Eerste indruk:

- . loopt bedachtzaam
- . afstandelijk
- . praat alleen wanneer nodig



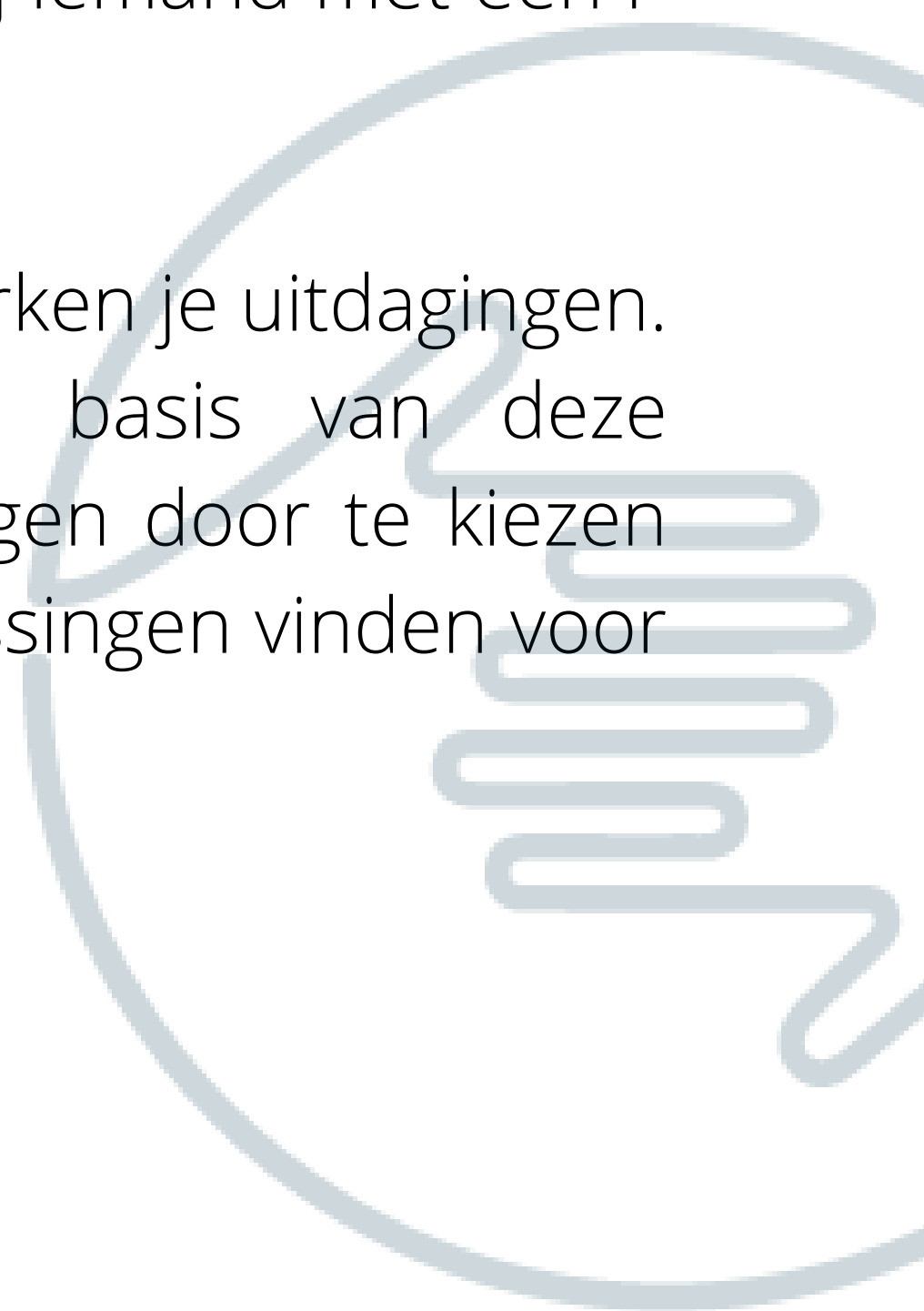
connect-in



Dus.

Om meer resultaat uit je gesprekken en relaties te halen, heb ik nog een aantal tips voor je:

- als je effect wilt hebben uit een gesprek schat de stijl van je gesprekspartner in.
Bijvoorbeeld in de volgende situaties: je gaat solliciteren en wilt de baan. Je wilt dat een collega een taak overneemt. Je wilt een akkoord op een idee.
- bereid het gesprek voor waarbij je rekening houdt met de behoeften van de ander.
Bijv. praat rustig als de gesprekspartner een S- of C-stijl heeft. Benadruk de resultaten bij iemand met een D-stijl. Vertel over de nieuwe kansen bij iemand met een i-stijl.
- ken jezelf. Herken je kwaliteiten en erken je uitdagingen. Zoek werk en maak keuzes op basis van deze zelfkennis. Je zult meer energie krijgen door te kiezen wat werkelijk bij je past. Je gaat oplossingen vinden voor wat minder goed bij je past.



Houd rekening met...

D-stijl:

- gebruik opsommingen.
- wees snel.
- benadruk de resultaten.

Vallen de
verschillende
schrijfstijlen
je op?

i-stijl:

Vertel over hoe tof de samenwerking zou zijn. Schakel snel tussen alle ideeën die komen. Wees enthousiast en laat je gesprekspartner lekker praten. Ga niet teveel in op details en houd het persoonlijk.

S-stijl:

- 1 | wees vriendelijk.
- 2 | breng structuur en overzicht door een stappenplan.
- 3 | geef aan dat het team belangrijk is.

C-stijl:

Duik de diepte in. Bereid je voor op kritische vragen. Houd afstand en geef bedenktijd.

Als je rekening houdt met de behoeften van de ander geef jouw gesprekspartner de informatie die hij of zij nodig heeft om een beslissing te maken. (We hebben het over gesprekken waar jij resultaat uit wilt halen. Als je gezellig met een vriendin bijkletst hoef je hier natuurlijk niet zoveel rekening mee te houden.)

Je bent niet je stijl.

Iemand gebruikt een van de stijlen en vaak een combinatie van stijlen.

Iemand IS niet die stijl. Jij bent niet jouw stijl!

Je kunt DiSC niet gebruiken om iemand in een hokje te zetten.

Of jouw stijl als excuus gebruiken om niet te veranderen. Met 'Ik ben gewoon zo!' doe je jezelf echt tekort.

DiSC is een praktisch model om gesprekken met (potentiële) klanten voor te bereiden. Om gesprekken aan te gaan. Kwaliteiten en uitdagingen transparant op tafel te leggen. DiSC kan je gebruiken om te kijken of er een effectieve samenwerking aan gegaan kan worden. Of ter voorbereiding van acquisitie. Of om jouw relatie te verdiepen. Om eindelijk in te zien waarom je je altijd zo blij voelt na een gesprek met de ene vriendin. En waarom je uitgeblust bent na een dagje samenwerken met je collega.

Inzicht in jezelf is de het meest waardevolle kado dat je jezelf kunt geven. En de DiSC-tool kan daar een eerste stap in zijn.



... just the way you are!

Leestip.

Als je meer over DiSC wilt lezen dan is het boek 'Hoogvliegers' van Merrick Rosenberg en Daniel Silvert een aanrader. Dit is een makkelijk leesbaar boek waar je aan de hand een verhaal over vogels de verschillende communicatiestijlen wordt uitgelegd.

Het is een verhaal met een arend, papegaai, duif en uil. Kan jij al raden welke stijl ieder dier vertegenwoordigd?



Aan de slag.

Als je geïnspireerd bent door alles wat je gelezen hebt, dan wil je nu waarschijnlijk aan de slag.

Dit kan op verschillende manieren:

DiSC - TOOL.

Werk aan je persoonlijke ontwikkeling en krijg een eigen link naar de tool.

meer info [klik hier!](#)

DiSC - TEAMS.

Om de samenwerking te versterken en maximaal gebruik te maken van de kwaliteiten van iedere collega.

meer info [klik hier!](#)

LEIDERSCHAPSPROGRAMMA voor Fysiotherapeuten.

Een 6-daags programma waarin we werken aan het versterken van jouw (persoonlijk) leiderschap en praktijkvoering.

meer info [klik hier!](#)

IEDERE MAAND
MAAK IK TIJD OM
MET JOU MEE TE
DENKEN. PLAN VIA
DEZE LINK EEN
digitale koffie.

