

Checklist denkstijlen voor gebruik tijdens een gesprek

Logicus, organisator, communiceerder of ziener?

De logicus

Gespreksvoorbereiding en -opbouw	Heeft documentatie tot in detail gelezen en voorzien van aantekeningen Komt snel ter zake Wil agenda vaststellen en zich daaraan houden Wil punt voor punt helemaal afhandelen en al zijn aantekeningen bespreken Komt in de loop van het gesprek terug op eerdere uitspraken als hij inconsequenties hoort Wil eerst alle zakelijke punten bespreken en heeft daarna pa rust voor privé-zaken Wil graag in een rustige omgeving praten
Manier van praten/non-verbaal	Neemt de tijd om goed te formuleren Vindt het vervelend als je hem in de rede valt Laat weinig expressie zien Gaat niet in op gevoelsuitspraken Vraagt door op feiten en beweringen, wil exact begrijpen wat je bedoelt Kan koel en afstandelijk overkomen, autoritair
Inhoudsvoorkeuren	Vraagt om gedetailleerde cijfers en wijze van berekenen Wil heldere argumenten horen voor wat, waarom, hoe en wanneer Heeft tijd nodig om de grote lijn te pakken te krijgen Kan meer met een logische regel dan met een voorbeeld
Woordgebruik	Leg het me stap voor stap uit Hoe kom je aan deze cijfers? Wat voor gevolgen heeft dit voor de begroting? Wat zijn de consequenties? Welke software gebruik je?

De organisator

Gespreksvoorbereiding en -opbouw	Heeft documentatie goed gelezen en heeft structuur naar eigen smaak aangepast Heeft tyfouten verbeterd en maakt daar ook opmerkingen over Wil eerst agendavolgorde bespreken Wil vastleggen hoeveel tijd er voor elk punt beschikbaar is Wil punt voor punt helemaal afhandelen
Manier van praten/non-verbaal	Maakt uitgebreide aantekeningen tijdens het gesprek Gaaf het rijtje af om ieders mening te vragen Wil verdeling van spreekbeurten in de hand houden Formuleert helder en maakt zinnen af Vat tussendoor veel samen, ook details die onbelangrijk lijken Komt voorzichtig en terughoudend over
Inhoudsvoorkeuren	Heeft heel veel aandacht over het hoe en het wanneer, vraagt om gedetailleerde planning Wil weten wat er in de uitvoering van hem verwacht wordt Wil 'bewijs' dat het werkt Vraagt naar eerdere ervaringen Wil over het nu en de nabije toekomst praten
Woordgebruik	Zullen we het hetzelfde doen als de vorige keer? Kunnen we dit afspreken? Laat het me direct weten als je de planning bijstelt. Laten we allemaal hetzelfde lettertype gebruiken

Erno Hannink, specialist in marketingcommunicatie, www.ernohannink.nl

Isabelle Langeveld, voor training, opleidingsontwikkeling en educatief uitgeven, www.helderenwijzer.nl

De communicateerder

Gespreksvoorbereiding en -opbouw	<p>Heeft documentatie wel gelezen maar kijkt er tijdens het gesprek niet meer naar</p> <p>Probeerde gesprekspartner eerst op zijn gemak te stellen</p> <p>Wil overleggen over de agenda, vraagt wat de ander belangrijk vindt</p> <p>Wisselt zakelijke onderwerpen af met uitstapjes naar privé-onderwerpen</p>
Manier van praten/non-verbaal	<p>Luister goed, knikt en humt veel</p> <p>Laat de ander uitpraten</p> <p>Let op of iedereen voldoende aan het woord komt</p> <p>Is zelf ook graag aan het woord en probeert gesprekspartners te entertainen met anekdotes</p> <p>Laat zich makkelijk onderbreken</p> <p>Is expressief</p> <p>Gaat in op gevoelsuitspraken van de ander</p> <p>Vat veel samen en checkt af of we nog op één lijn zitten</p> <p>Maakt enthousiaste indruk, komt sympathiek over</p>
Inhoudsvoorkeuren	<p>Vraagt om voorbeelden</p> <p>Wil graag over de vorm van samenwerking praten</p> <p>Wil informatie over andere betrokkenen</p> <p>Wil graag contactmomenten inplannen</p> <p>Wil weten wat het oplevert voor de persoonlijke ontwikkeling van betrokkenen</p> <p>Vraagt naar jouw motivatie</p>
Woordgebruik	<p>Zullen we veel samen doen?</p> <p>Laten we onze kennis delen.</p> <p>Voelt het zo goed voor jou?</p>

De ziener

Gespreksvoorbereiding en -opbouw	<p>Heeft documentatie globaal doorgenomen</p> <p>Vergeet dat er een agenda is</p> <p>Vergeet de tijd</p> <p>Laat zich meevoeren door associaties</p> <p>Lijkt van de hak op de tak te springen</p>
Manier van praten/non-verbaal	<p>Valt zichzelf en de ander veel in de rede</p> <p>Maakt zinnen niet af en gaat ervan uit dat je het wel kan volgen</p> <p>Wil overal je mening over weten en vraagt door in de diepte</p> <p>Staat op om schema's op een bord te zetten</p>
Inhoudsvoorkeuren	<p>Wil alleen praten over het wat en waarom</p> <p>Richt zich op de verdere toekomst, vindt wat morgen moet gebeuren matig interessant</p> <p>Alleen geïnteresseerd in de grote lijnen</p>
Woordgebruik	<p>Over een paar jaar, dan...</p> <p>Zie het als een...(beeldende metafoor)</p> <p>Het concept is meer...</p> <p>Dit is nog nooit zo gedaan, goed hè!</p> <p>Zullen we even brainen?</p>