

DRUK OP DE JUISTE KNOP



JUISTE KEUZES.
JUISTE TIMING.
GROOT VERSCHIL.



“

**INVLOED
HEBBEN OP MENSEN
IS WETEN WAT
HEN BEÏNVLOEDT!**



DR RICHARD BANDLER
CO-FOUNDER NLP





DRUK OP DE DISC KNOP

Drie vragen om je bewust te maken van verschillen in gedrag en communicatie.
Er is geen goed of fout – het gaat om inzicht en begrip.

1

Met wie heb je het
het **moeilijker** om
te **communiceren**?



Denk aan iemand met een andere stijl
dan die van jou.

Wat maakt het lastig?

2

Bij wie moet je
je **aanpassen** om
begrepen te worden?



Denk aan iemand waarbij je voelt dat
je je gedrag aanpast.

Wat vraagt dat van jou?

3

Met wie heb je het
het **makkelijkst** en
waarom?



Denk aan iemand bij wie het contact
vanzelf gaat.

Wat maakt dat het zo goed werkt?



INZICHT IS DE EERSTE STAP NAAR BETER CONTACT

Door te begrijpen wat jou en de ander drijft, kun je beter aansluiten
en effectiever samenwerken.



DRUK OP DE DISC KNOP



WAAROM DISC?

Mensen zijn niet moeilijk. Ze zijn verschillend.

JIJ COMMUNICEERT

vanuit jouw stijl



JOUW INTENTIE

Duidelijk, logisch,
goed bedoeld

DE ANDER ONTVANGT

vanuit zijn stijl



ANDERE INTERPRETATIE

Andere filter, andere prioriteiten,
andere behoeften

HET RESULTAAT



Misverstanden



Frustratie



Geen eigenaarschap



Vertraging



DISC HELPT JE **BEGRIJPEN** WAT ER WERKELIJK GEBEURT
ZODAT JE BETER KAN **COMMUNICEREN** EN **LEIDEN**.



DISC VERKEERD GEBRUIKT

De grootste valkuilen



DISC is **géén** stempel.
Het is een spiegel, geen label.

1 MENSEN LABELLEN



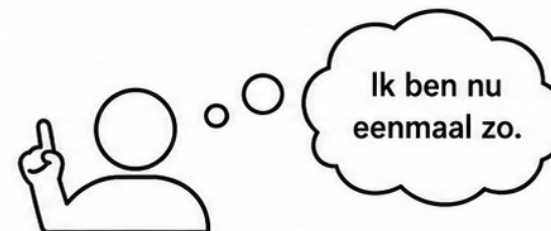
X GEVOLG:

2 VERWACHTEN DAT ANDEREN ZICH AANPASSEN AAN JOU



X GEVOLG:

3 DISC GEBRUIKEN ALS EXCUUS



X GEVOLG:



DE KILLER:

**DISC IS GEEN EXCUUS OM JEZELF TE BLIJVEN.
HET IS EEN UITNODIGING OM FLEXIBELER TE WORDEN.**



BEGRIJPEN



WAARDEREN



AFSTEMMEN



GROEIEN



ONTHOUD:

Iedereen heeft alle vier de kleuren in zich.



KENMERKEN

5

3

2

1

0





DISC ROOD

DAADKRACHTIG • DIRECT • RESULTAATGERICHT



FOCUS
OP RESULTAAT
EN VOORUITGANG



KENMERKEN

- > Besluitvaardig
- > Doelgericht
- > Zelfverzekerd



HOE JE HET ZIET

- > Snel
- > Direct
- > Doortastend



WAARDEERT

- > Resultaten
- > Uitdaging
- > Efficiëntie



KAN UITDAGING ZIJN

- > Ongeduldig
- > Dominant
- > Weinig oog voor detail



TIP VOOR SAMENWERKING

Wees kort en duidelijk. Kom met oplossingen en ga vooruit.



DISC BLAUW

ACCURAT • BETROUWBAAR • GESTRUCTUREERD



FOCUS
OP KWALITEIT
EN CORRECTHEID



KENMERKEN

- > Nauwkeurig
- > Analytisch
- > Gereserveerd



HOE JE HET ZIET

- > Denkt eerst na
- > Stelt vragen
- > Zorgvuldig



WAARDEERT

- > Kwaliteit
- > Correctheid
- > Stabiliteit



KAN UITDAGING ZIJN

- > Terughoudend
- > Perfectionistisch
- > Traag in besluitvorming



TIP VOOR SAMENWERKING

Wees duidelijk, geef feiten en tijd om te analyseren.



DISC GROEN

RUSTIG • BETROUWBAAR • GEDULDIG



FOCUS
OP STABILITEIT
EN SAMENWERKING



KENMERKEN

- > Rustig
- > Betrouwbaar
- > Geduldig



HOE JE HET ZIET

- > Luistert goed
- > Stelt gerust
- > Ondersteunend



WAARDEERT

- > Stabiliteit
- > Samenwerking
- > Loyaliteit



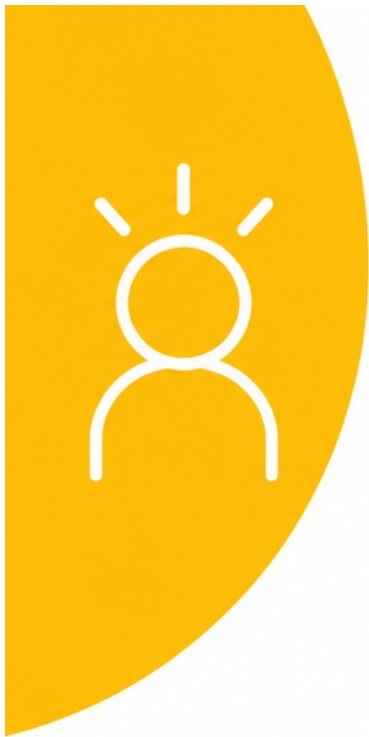
KAN UITDAGING ZIJN

- > Vermijdt verandering
- > Te voorzichtig
- > Besluit traag



TIP VOOR SAMENWERKING

Wees geduldig en geef tijd. Creëer een veilige omgeving en betrek hen stap voor stap.



DISC GEEL

ENTHOUSIAST • INSPIREREND • OPTIMISTISCH



FOCUS
OP MENSEN
EN MOGELIJKHEDEN



KENMERKEN

- > Enthousiast
- > Sociabel
- > Optimistisch



HOE JE HET ZIET

- > Mensen
- > Relaties
- > Mogelijkheden



WAARDEERT

- > Erkenning
- > Samenwerking
- > Betrokkenheid



KAN UITDAGING ZIJN

- > Snel afgeleid
- > Te veel tegelijk willen
- > Vermijdt details



TIP VOOR SAMENWERKING

Wees positief, betrek anderen en geef ruimte voor ideeën.

HOE BENADEREN



5

4

3

2

1

0



D

ROOD
Resultaat & snelheid



HOE BENADEREN ALS LEIDER?

ROOD



WEES KORT & DUIDELIJK

Kom snel ter zake.



FOCUS OP RESULTAAT

Laat zien wat het doel is.



GEEF OPTIES, LAAT KEUZE

Geef keuzes en laat beslissen.



WAARDEER ACTIE & BESLISSEN

Erken snelheid en daadkracht.



RESPECTEER HUN TIJD

Wees voorbereid en efficiënt.



WEES DIRECT EN DUIDELIJK

Zeg wat je bedoelt.



ZEG DIT WEL

- Wat kies je?
- Wat heb je nodig om dit vandaag te doen?
- Hoe maken we dit het snelst mogelijk?



DOE DIT NIET

- Te veel details
- Beslissingen overnemen
- Traagheid of uitstel



ROOD WIL VOORUIT.

GEEF RICHTING, OPTIES EN VERTROUWEN. DAN KRIJG JE ACTIE EN RESULTAAT.



BLAUW
Structuur &
Kwaliteit



HOE BENADEREN ALS LEIDER? **BLAUW**

STRUCTUUR • KWALITEIT • NAUWKEURIG



WEES GOED VOORBEREID

Kom met feiten
en structuur.



GEEF FEITEN EN ONDERBOUWING

Onderbouw met data,
logica en argumenten.



GEEF TIJD OM TE ANALYSEREN

Laat ruimte om na te denken
en vragen te stellen.



WEES STRUCTUREEL EN CONSISTENT

Werk stap voor stap en
houd het overzichtelijk.



STA OPEN VOOR VRAGEN EN INPUT

Luister naar hun analyse
en inzichten.



WAARDEER KWALITEIT

Erken hun nauwkeurigheid,
consistentie en expertise.



ZEG DIT WEL

- Wat zie jij in de data?
- Welke informatie heb je nodig om dit goed te beoordelen?
- Wat zijn de risico's en aandachtspunten?
- Hoe zorgen we voor kwaliteit en een goed proces?



DOE DIT NIET

- Vaag of onduidelijk communiceren
- Teveel druk of snelheid opleggen
- Beslissingen forceren
- Emotionele argumenten gebruiken zonder onderbouwing



BLAUW WIL BEGRIJPEN VOORDAT HIJ BESLIST.

GEEF DUIDELIJKHEID, FEITEN EN TIJD. DAN KRIJG JE KWALITEIT EN BETROUWBAARHEID.



GROEN
Stabiliteit &
Harmonie



HOE BENADEREN ALS LEIDER?

GROEN

Rustig. Betrouwbaar. Loyal.
Wil harmonie en stabiliteit.

1



GEEF VEILIGHEID EN VERTROUWEN

Creëer een veilige omgeving.
Groen wil zich comfortabel
en gerespecteerd voelen.

2



STEL VRAGEN EN LUISTER ACTIEF

Toon oprechte interesse
in hun mening en ideeën.
Laat hen hun gedachten delen.

3



BETREK EN GEEF INVLOED

Betrek hen bij beslissingen en
geef ruimte voor input.
Groen wil zich gehoord en
meegenomen voelen.

4



GEEF DUIDELIJKHEID EN STRUCTUUR

Wees helder over verwachtingen,
planning en processen.
Voorspelbaarheid geeft rust
en houvast.

5



WAARDEER EN ERKEN HUN INZET

Geef oprechte complimenten
en erken hun loyaliteit.
Dit motiveert Groen enorm.

6



WAARDEER EN BOUW RELATIE

Respect, oprechte interesse,
zekerheid en waardering.
Dit versterkt loyaliteit
en samenwerking.



ZEG DIT WEL

- “Wat vind jij belangrijk in deze situatie?”
- “Hoe kunnen we dit samen op een goede manier aanpakken?”
- “Neem de tijd, ik ben benieuwd naar jouw gedachten.”
- “Wat heb jij nodig om je hier prettig bij te voelen?”



DOE DIT NIET

- Druk zetten of tijdsdruk creëren
- Overrulen of beslissingen forceren
- Kritiek geven zonder erkenning
- Veranderingen doorvoeren zonder uitleg



GROEN WIL HARMONIE EN BETROKKENHEID.

GEEF VEILIGHEID, STRUCTUUR EN WAARDERING. DAN BOUW JE AAN VERTROUWEN EN LOYALITEIT.



GEEL
Energie &
Verbinding



HOE BENADEREN ALS LEIDER?

GEEL

Enthousiast. Sociaal. Inspirerend.
Creatief. Wil verbinding en mogelijkheden.

1



START MET VERBINDING EN ENTHOUSIASME

Maak contact.
Toon oprechte interesse.

2



MAAK HET CONCREET EN VISUEEL

Zet ideeën om in duidelijke stappen.
Gebruik beelden, voorbeelden en
werkvormen.

3



SPREEK AF EN HERHAAL

Herhaal afspraken en
deadlines regelmatig.
Zorg voor structuur en follow-up.

4



GEEF RUIJTE, MAAR STEL KADERS

Geef vrijheid om te creëren,
binnen duidelijke grenzen.
Houd de richting en het doel scherp.

5



BETREK EN INSPIREER ANDEREN

Betrek mensen bij ideeën
en beslissingen.
Geef energie en creëer draagvlak.

6



GEEF POSITIEVE FEEDBACK EN ERKENNING

Complimenteer inzet en ideeën.
Waardering motiveert en
geeft energie.



ZEG DIT WEL

- Top idee! Hoe gaan we dit concreet maken?"
- Wat vind jij een leuke en creatieve manier om dit aan te pakken?"
- Laten we samen kijken naar de mogelijkheden!"
- Wat heb jij nodig om dit met energie te maken?"



DOE DIT NIET

- Te veel details en regels geven
- Alleen focussen op wat er mis gaat
- Zonder structuur of opvolging werken
- Hun ideeën afkappen of negeren



GEEL WIL ENTHOUSIAST WORDEN EN MENSEN MEE KRIJGEN.

GEEF **VERBINDING**, **STRUCTUUR** EN **WAARDERING**. DAN ZET GEEL ZIJN ENERGIE IN BEWEGING.

PAS JE AAN

VOORKEURGEDRAG?

Wat past het meest bij jou?



SNEL

- daadkrachtig
- direct
- resultaatgericht



PRECIES

- analytisch
- gestructureerd
- kwaliteitsgericht



ENTHOUSIAST

- sociaal
- inspirerend
- spontaan



GEDULDIG

- rustig
- loyaal
- stabiel



Welke stijl herken jij spontaan bij jezelf?

PAS JE AAN

VOORKEUR OMGEVING?

Waar voel jij je het meest in je element?



BUSINESS

- resultaat
- uitdaging
- snelheid



PROCESMATIG

- structuur
- duidelijkheid
- kwaliteit



SPEELS

- creativiteit
- variatie
- interactie



RUSTIG

- harmonie
- stabiliteit
- vertrouwen



In welke omgeving haal jij het **beste uit jezelf**?



RAPPORT MAKEN



5

4

3

2

1

0



DE CIRKEL VAN MEHRABIAN

Onze communicatie bestaat uit meer dan woorden alleen.

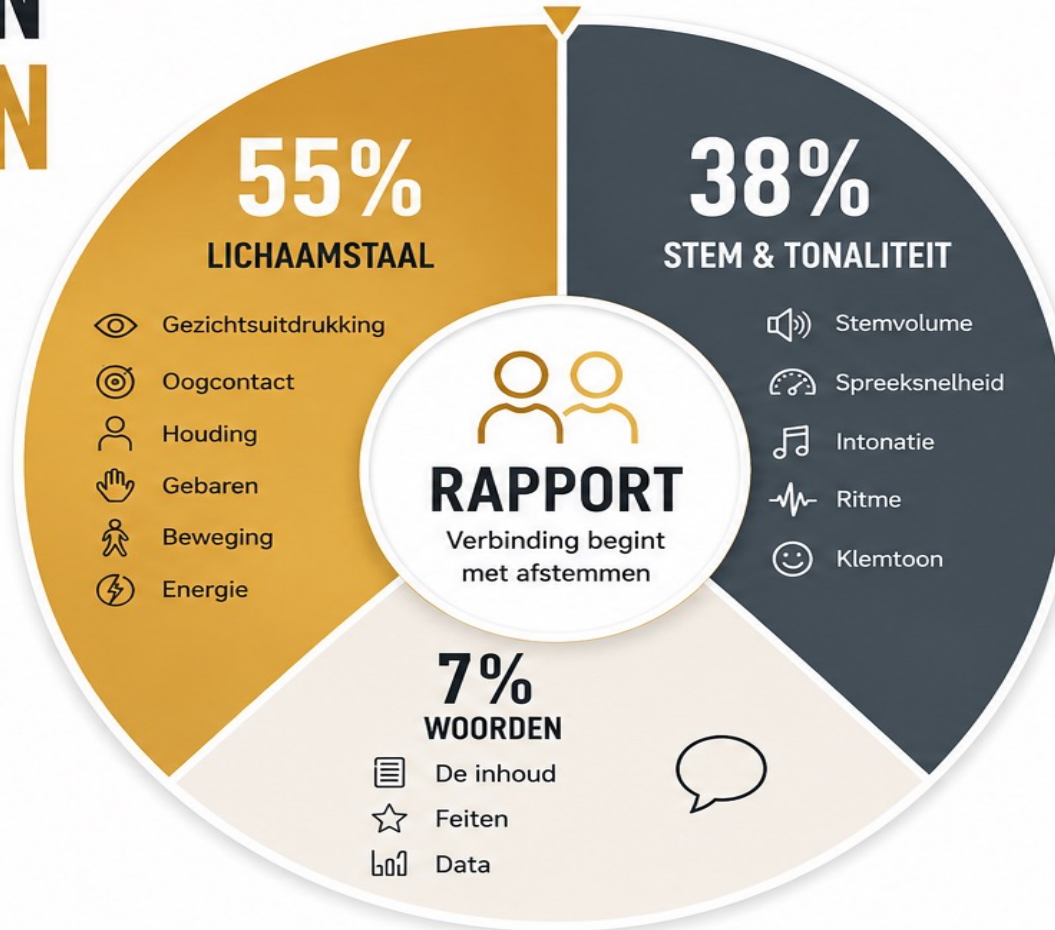
Dr. Albert Mehrabian ontdekte dat de **impact** van een boodschap **vooral bepaald** wordt door **non-verbale factoren**.



DOEL

Begrip creëren, vertrouwen winnen en effectief samenwerken.

DE IMPACT VAN COMMUNICATIE



HOE MAAK JE RAPPORT?

Spiegel om verbinding te creëren.



1. KIJK

Stem oogcontact af (niet starend, wel aanwezig).



2. HOUDING

Spiegel houding en lichaamstaal subtiel.



3. STEM

Stem volume, tempo en intonatie op elkaar af.



4. TAAL

Gebruik vergelijkbare woorden en zinsbouw.



5. VERBINDING

Van spiegelen naar begrijpen, vertrouwen en samenwerken.



BELANGRIJK:

Spiegelen is geen copy-paste, maar oprechte afstemming. Van buiten spiegelen leidt tot verbinding van binnen.

Eerst contact, dan content.

RAPPORT MAKEN

MILTON ERICSON

Vertrouwen winnen. Verbinding creëren. Samen effectief zijn.



Rapport is de kunst van het spiegelen.

Door subtiel gedrag, taal en energie af te stemmen, creëer je vertrouwen en vergroot je de samenwerking.

SPIEGELEN OP 4 NIVEAUS



HOUDING

Stem je lichaamshouding en energie af op de ander.



TAAL

Gebruik woorden, tempo en toon die aansluiten bij de ander.



GEDRAG

Spiegel subtiel bewegingen, gebaren en gezichtsuitdrukking.



INHOUD

Sluit aan bij interesses, waarden en belevingswereld.



TIP

Spiegel subtiel, oprecht en met respect.
Het doel is **niet om te kopiëren**, maar om **verbinding te maken**.



RAPPORT MAKEN MET DISC

Stem jouw communicatie af op wat de ander nodig heeft.

	D DOMINANT	I INVLOED	S STABIEL	C CONSCIËNTIEUS
55% LICHAAMSTAAL	 <ul style="list-style-type: none"> • Zelfverzekerde houding • Stevige handdruk • Voorwaarts leunen • Direct oogcontact • Krachtige bewegingen 	 <ul style="list-style-type: none"> • Open & ontspannen houding • Nemen van ruimte • Levendig oogcontact • Expressieve mimiek • Dynamische bewegingen 	 <ul style="list-style-type: none"> • Ontspannen houding • Licht glimlachen • Rustig oogcontact • Vriendelijke uitstraling • Zachte bewegingen 	 <ul style="list-style-type: none"> • Gereserveerde houding • Rechtop zitten/staan • Beheerst oogcontact • Beperkte expressie • Nette, beheerste bewegingen
38% STEM & TONALITEIT	 <ul style="list-style-type: none"> • Krachtig • Laag & duidelijk • Doelgericht • Beslist • Weinig poespas 	 <ul style="list-style-type: none"> • Enthousiast • Variërend in toon • Hoog tempo • Energiek • Vriendelijk & warm 	 <ul style="list-style-type: none"> • Kalme, warme toon • Gelijmatig tempo • Zacht • Geduldig • Laag in volume 	 <ul style="list-style-type: none"> • Rustig & precies • Gelijmatig tempo • Neutraal • Duidelijk & correct • Beheerst volume
7% WOORDEN	 <ul style="list-style-type: none"> • Resultaatgericht • Uitdaging • Winnen • Besluitvorming • Direct & to the point • Nieuw & uniek 	 <ul style="list-style-type: none"> • Inspirerend • Leuk & enthousiast • Samenwerken • Waardering & erkenning • Creatief & origineel • "Wij"-taal 	 <ul style="list-style-type: none"> • Zekerheid & veiligheid • Stap voor stap • Ondersteuning • Harmonie & relatie • Betrouwbaarheid • "Samen"-taal 	 <ul style="list-style-type: none"> • Feiten & details • Logisch & correct • Analyse • Kwaliteit & nauwkeurigheid • Zekerheid & garantie • "Hoe & waarom"-taal



KERN

Stem jouw non-verbale signalen, stem en woorden af op de ander. Zo bouw je **vertrouwen** op en creëer je echte **verbinding**.

Eerst contact, dan content.