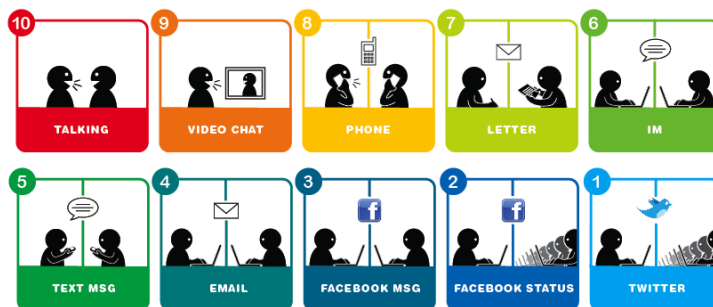




Je doel bereiken in gesprekken...

10 LEVELS OF INTIMACY IN TODAY'S COMMUNICATION

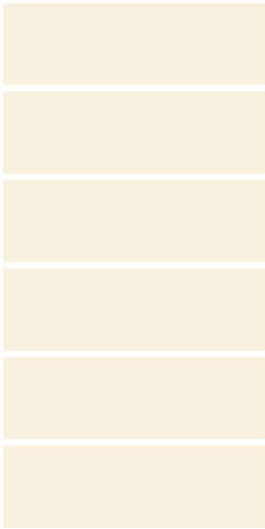


De meeste mensen letten in een gesprek **vooral op de inhoud** van dat gesprek, op het *wat*. Wil je effectiever worden in gesprekken, bijvoorbeeld om te zorgen dat dit leidt tot het nemen van een bepaald besluit, dan is het belangrijk om **net zo veel aandacht te geven aan het wie en het hoe van het gesprek.**

Er zijn **vier aspecten** die een rol spelen :

1. **Inhoud : wat?** Het onderwerp van gesprek, dat wat verbaal aan de orde is.
2. **Relatie : wie?** Welke machts- o gezagsverhoudingen spelen een rol? Welke invloed hebben de verschillende partijen op andere terreinen of onderwerpen dan waar het gesprek over gaat? Wat heeft er in het verleden plaatsgevonden in de relatie?
3. **Procedure : hoe formeel?** Doel, wijze van aanpak van het onderwerp, bewaking van de structuur, agendavoortgang, vastlegging.
4. **Proces : hoe informeel?** Non-verbaal gedrag : lichaamstaal, houding, sfeer, interactie.

Hoe beter je weet in te spelen op alle vier de aspecten, des te groter je beïnvloedingsmogelijkheden.



- Op **inhoudsniveau** kun je ingaan op de kwaliteit van de argumenten of de duidelijkheid van formuleren.
- Op **relatieniveau** kun je bewust de onderlinge verhoudingen of je invloed op andere terreinen in het gesprek betrekken.
- Voor het **procedure- en het procesniveau** is benoemen wat je in het hier en nu waarneemt vaak een heel krachtige interventie.

Je kunt je hierin bekwaam door in eigen gesprekken of bij gesprekken waar je toebehoort bent opmerkingen voor jezelf te labelen als **'inhoud', 'relatie', 'procedure', of 'proces'**. Dan word je vanzelf ook onbewust bekwaam in het communiceren op meerdere niveaus.

Bron: Coachingkalender 2011

Je doel bereiken in
gesprekken

06-09-2011 pag. 2



Eddy Claesen

Overnemen & Overlaten - Overnamecoach
Family Business Advisor - Mediator
Accountant - Tax Consultant

Kullenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesens.be • www.claesens.be