

# Insights Discovery

Een eerste kennismaking met jezelf en omgaan met de ander

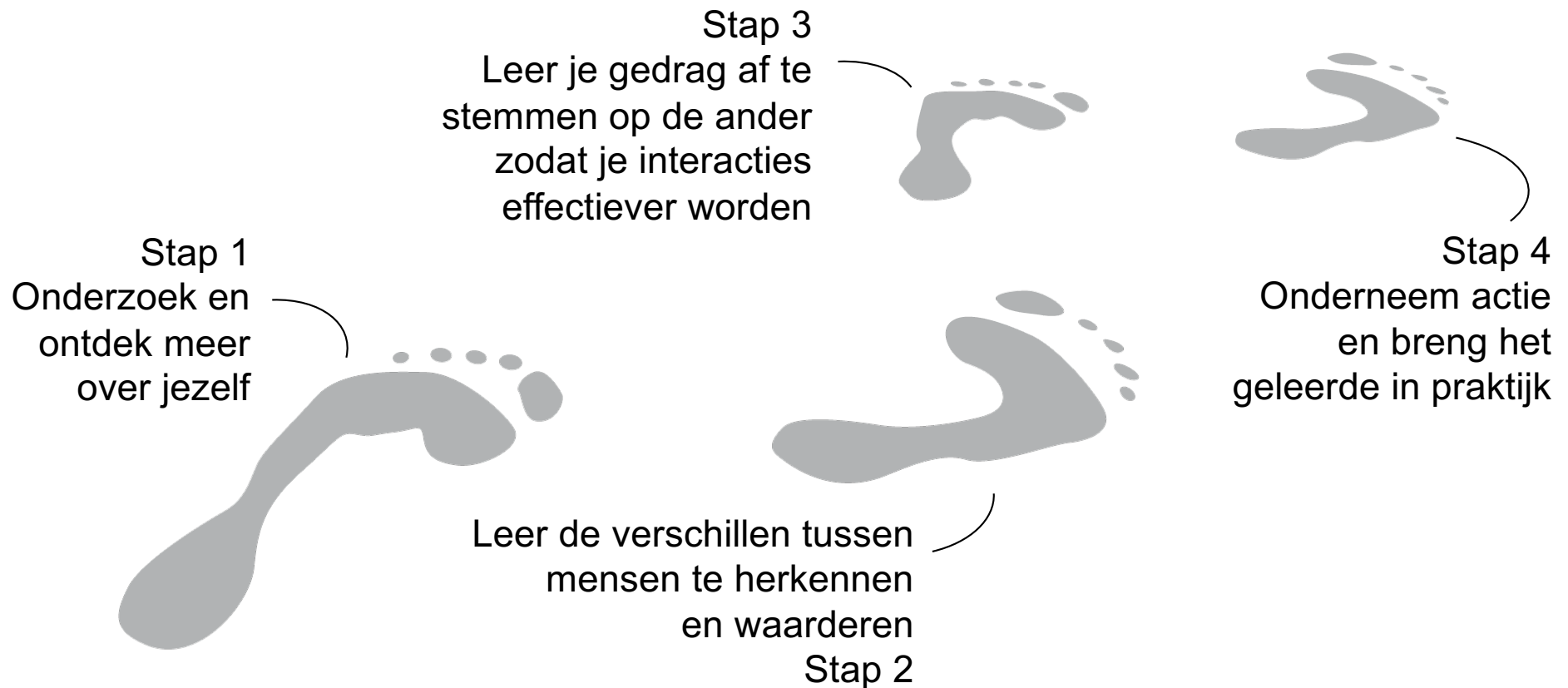
Karl Mortier

[www.karlmortier.be](http://www.karlmortier.be)

[www.thehouseofcoaching.com](http://www.thehouseofcoaching.com)

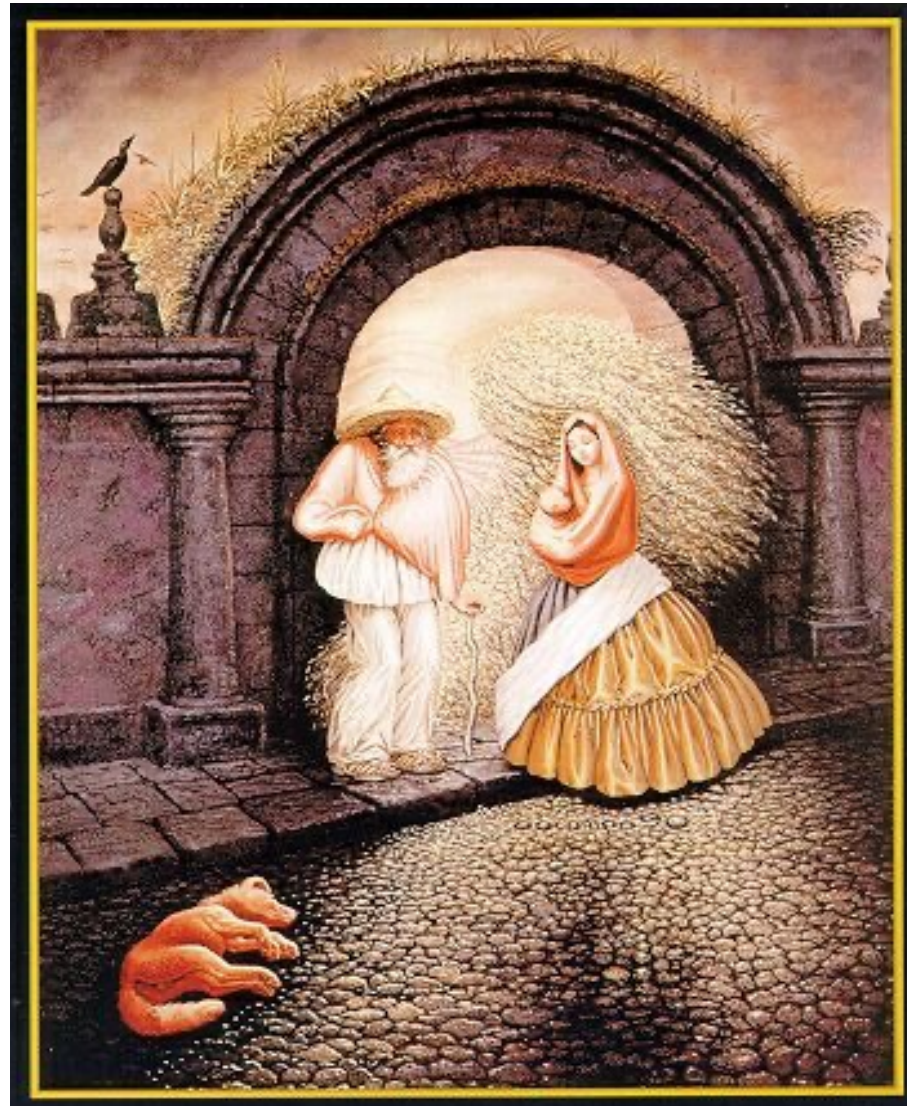


# Persoonlijke effectiviteit in vier stappen



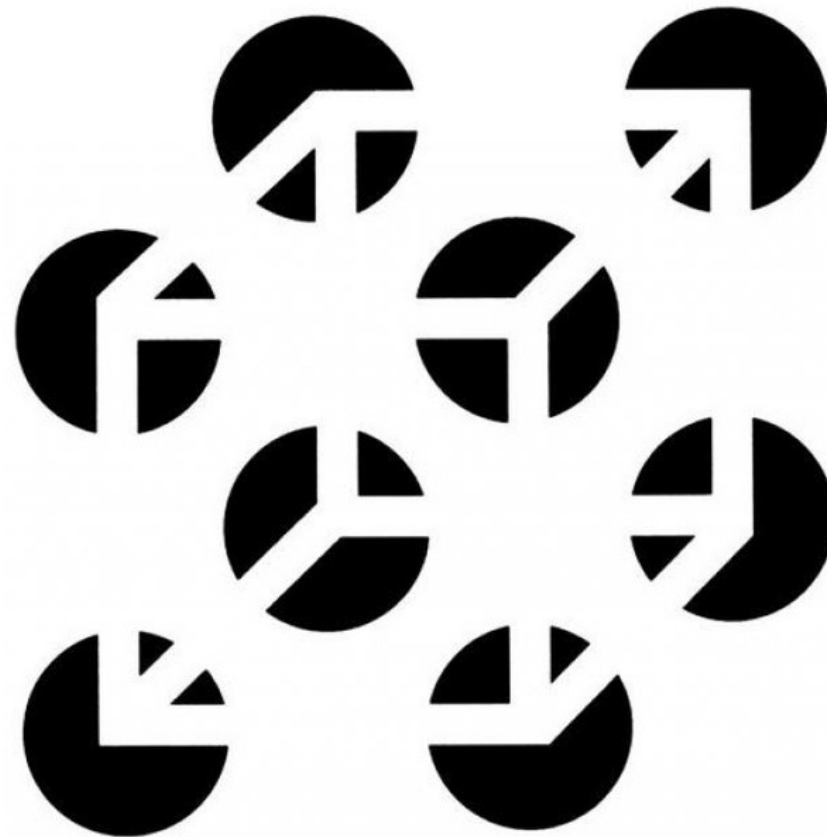
# Perceptie

Jij bekijkt de wereld door een andere bril dan anderen.



# Perceptie

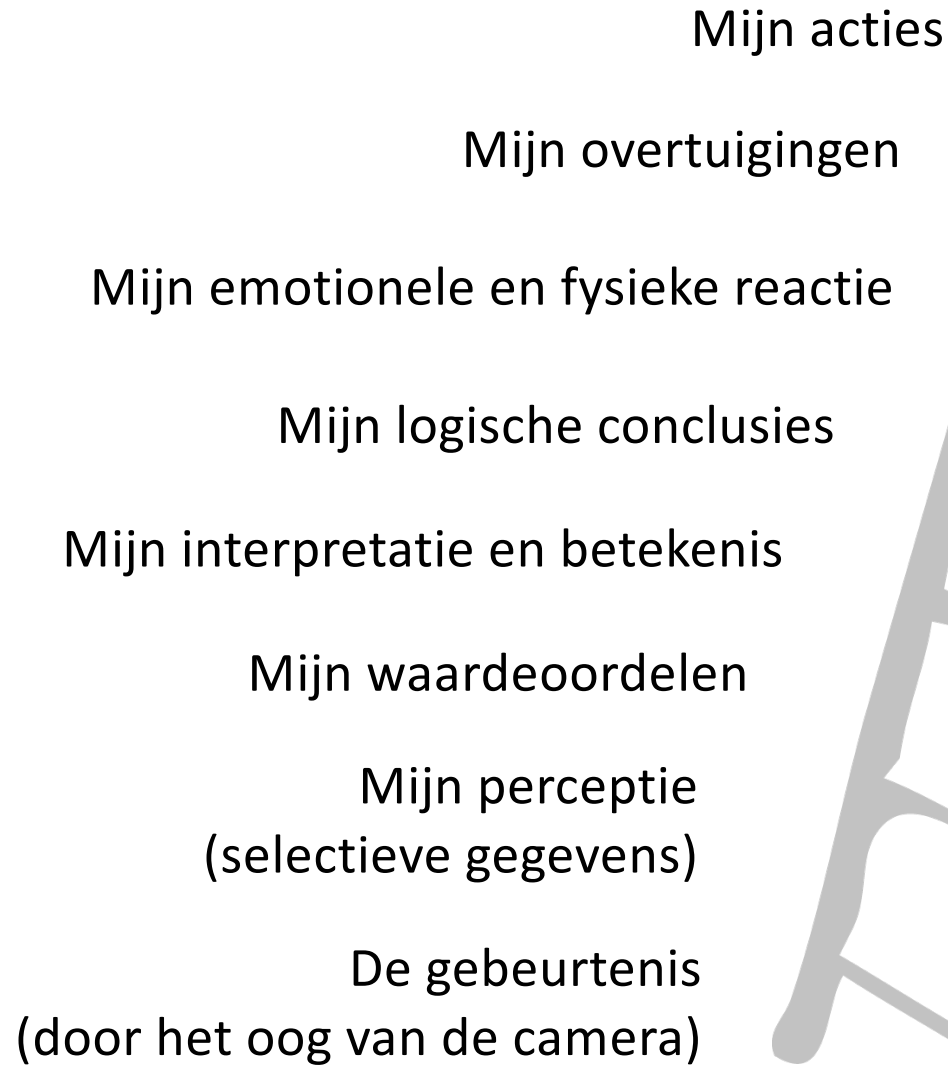
Jij bekijkt de wereld door een andere bril dan anderen.







# De perceptieladder



# Oefening op de perceptieladder

Neem een recente ervaring als voorbeeld.

1. Wat was de situatie, de gebeurtenis? (de film)
2. Welk beeld had ik van die ervaring? (de foto)
3. Wat is je oordeel over die ervaring?
4. Welke interpretatie/betekenis gaf je aan die ervaring?
5. Welke conclusies trok je uit die ervaring?
6. Welke fysische/emotionele reactie gaf die ervaring je?
7. Welke overtuigingen ontstaan er uit de ervaring?
8. Wat heb je gedaan bij die ervaring?

## Oefening 'Wie ben ik?'

### Discovery kaartspel

Neem drie kaarten van elke kleur.

Hou de kaarten waarin je je herkent.

Geef de kaarten weg die niet bij je passen.

Ontvang kaarten van anderen die een goede beschrijving van je geven.





## Oefening: stap voor stap



# Hoe reageer je?

## **Introversie**

Rustig

Opmerkzaam

Naar binnen gericht

Verdieping

Eén-op-één

Gereserveerd

Beschouwend

Bedachtzaam

Voorzichtig



## **Extraversie**

Spraakzaam

Betrokken

Naar buiten gericht

Verbreding

Groepsgericht

Stralend middelpunt

Actiegericht

Uitgesproken

Gedurfd

## Oefening: stap voor stap



# Hoe kom je tot een besluit?

## Denken

Formeel

Onpersoonlijk

Analytisch

Afstandelijk

Objectief

Sturend

Competitief

Resoluut

Taakgericht



## Voelen

Informeel

Persoonlijk

Instinctief

Betrokken

Subjectief

Flexibel

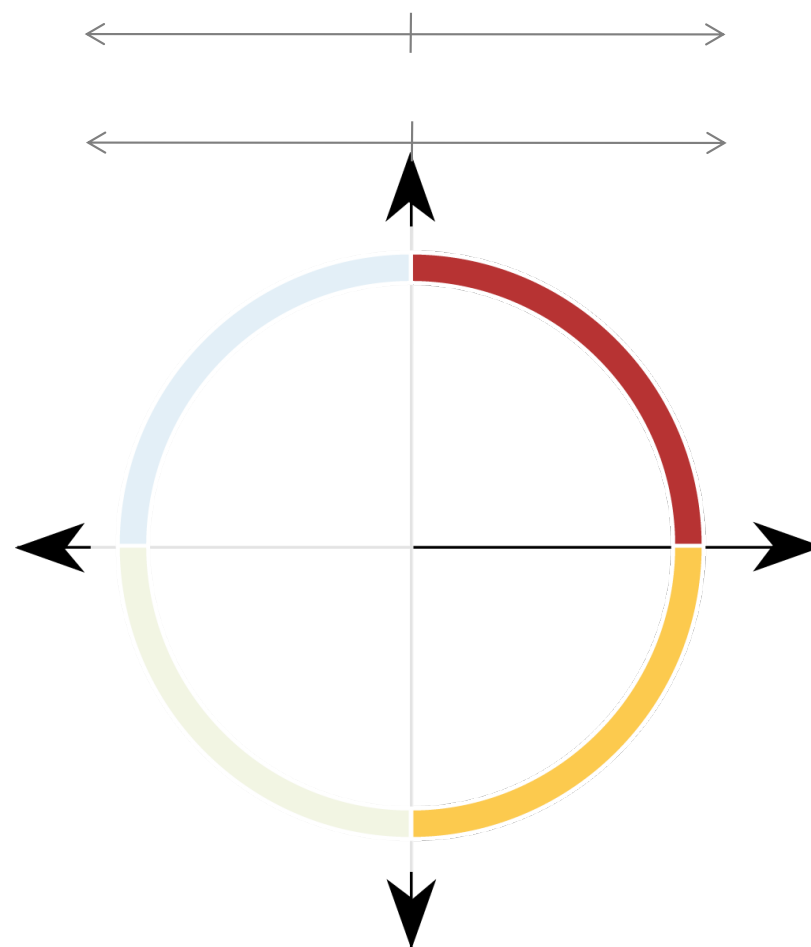
Accommoderend

Ambivalent

Relatiegericht

## Van voorkeuren naar kleuren

Introversie  
Denken



Extraversie  
Voelen



opgewekt      beschouwend      bondig      confronterend      zorgzaam      assertief

enthousiast      vastberaden      resoluut      feitelijk      goed      betrouwbaar

coulant      objectief      actief      evenwichtig      beargumenteerd      stralend      gevoelig

nauwkeurig      tactvol      gedreven      constant      gestructureerd      harmonieus

wilskrachtig      doelbewust      overtuigend      behoedzaam      berekend      toegankelijk

overredend      geduldig      aanstekelijk      diplomatiek      logisch      gezellig

extravert      moedig      bereidwillig      vasthoudend      behoudend      optimistisch

beweeglijk      vriendelijk      stabiel      consequent      besluitvaardig      correct

loyaal      kalm      gedurfd      analytisch      innemend

impulsief      realistisch      exact

opgewekt  
enthousiast  
coulant  
nauwkeurig  
wilskrachtig  
overredend  
extravert  
beweeglijk  
loyaal  
impulsief

beschouwend  
vastberaden  
objectief  
tactvol  
doelbewust  
geduldig  
moedig  
vriendelijk  
kalm  
impulsief

bondig  
resoluut  
actief  
gedreven  
overtuigend  
aanstekelijk  
bereidwillig  
stabiel  
gedurfd  
realistisch

confronterend  
feitelijk  
evenwichtig  
constant  
behoedzaam  
diplomatiek  
vasthoudend  
consequent  
analytisch  
realistisch

zorgzaam  
goed  
beargumenteerd  
stralend  
gestructureerd  
berekend  
logisch  
Behoudend  
besluitvaardig  
innemend  
exact

assertief  
betrouwbaar  
gevoelig  
harmonieus  
toegankelijk  
gezellig  
optimistisch  
correct

# Je eigen voorkeurenmix – goede dag



# Je eigen voorkeurenmix – slechte dag



# Oefening

Schat uw kleurenmix in

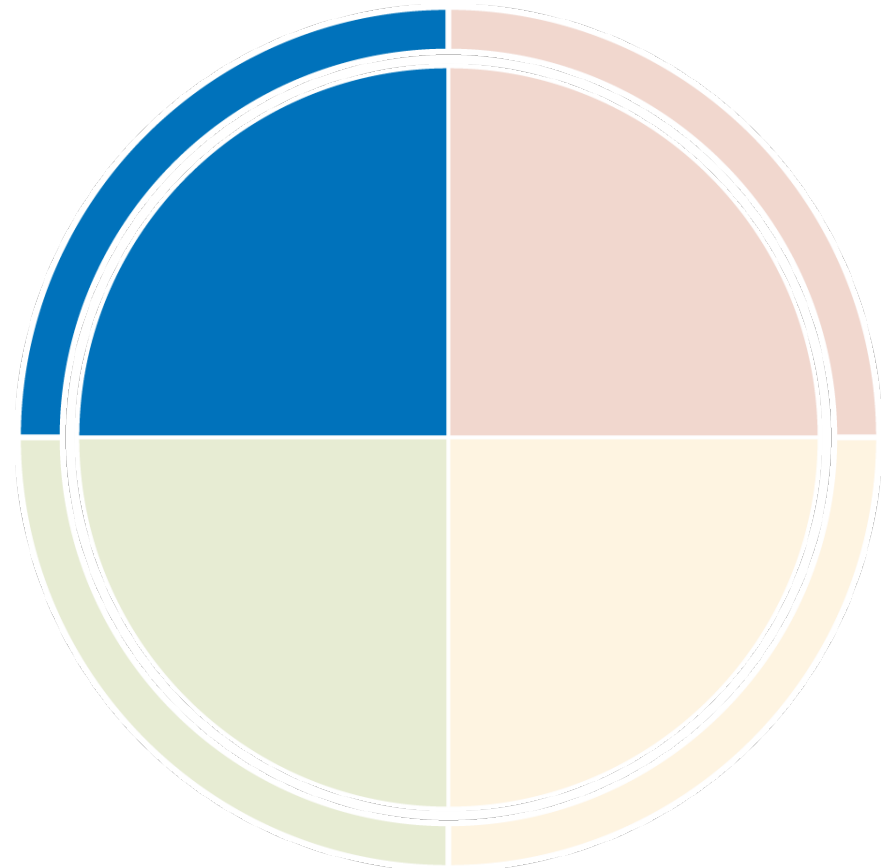




# Jouw energie & je voorkeuren

## Helder Blauw (ID)

- Voorkeur voor gestructureerd, georganiseerd, functioneel en formeel
- Wordt niet snel afgeleid en blijft geconcentreerd werken



# Jouw energie & je voorkeuren

## Zacht Groen (IV)

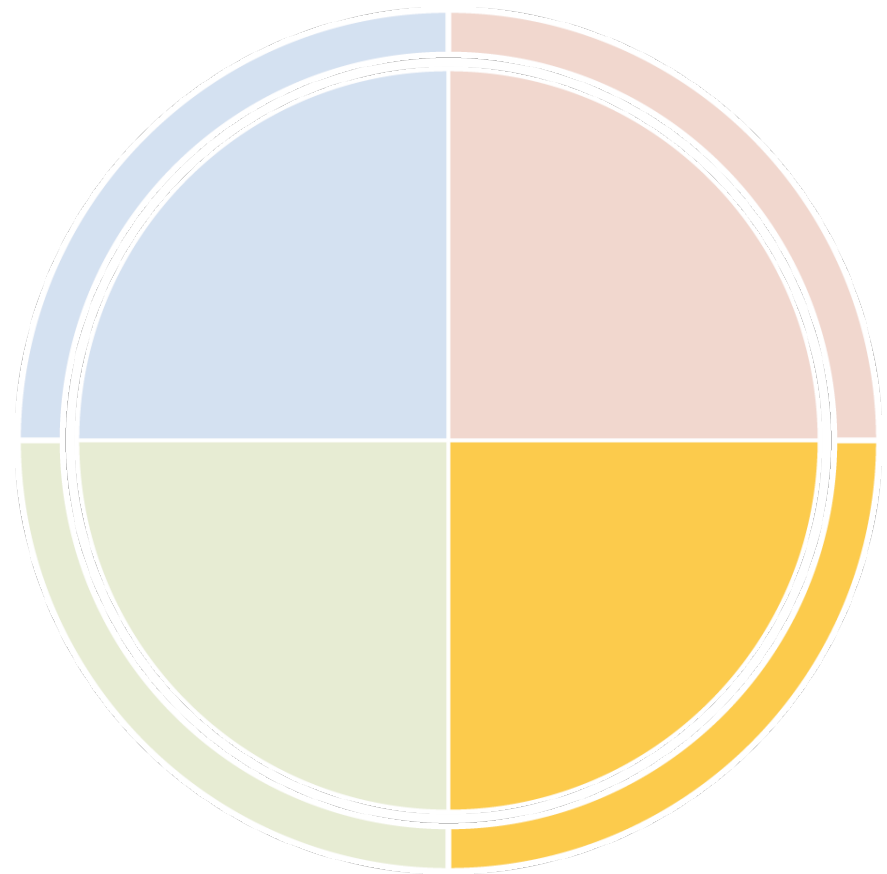
- Stelt zich graag hartelijk, ogenschijnlijk ontspannen, vriendelijk en informeel op
- Kan zich goed en gedurende langere tijd op één ding concentreren



# Jouw energie & je voorkeuren

## Stralend Geel (EV)

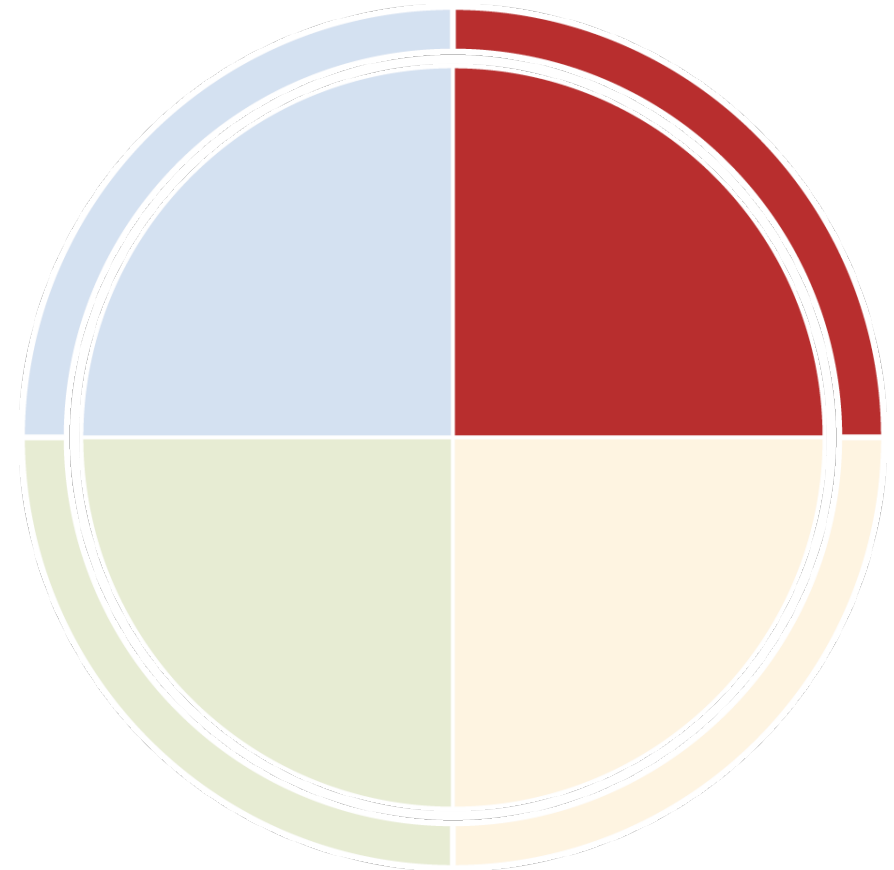
- Stelt zich graag motiverend, hartelijk, vernieuwend en vriendelijk op
- Kan goed een breed scala aan interesses ontwikkelen



# Jouw energie & je voorkeuren

## Vurig Rood (ED)

- Is graag druk bezig en werkt het liefst formeel, efficiënt en gestructureerd
- Kan goed een taak aanpakken rekening houdend met de totale context



**mensen met  
een voorkeur  
voor Vurig  
Rood...**

Nemen  
pragmatische  
beslissingen

Zijn direct en  
komen meteen  
terzake

Kunnen snel de  
voors en tegens  
benoemen van  
een bepaalde  
aanpak

Nemen snel  
het initiatief tot  
actie

Stellen  
prioriteiten en  
gaan ervoor

Zeggen duidelijk  
wat er moet  
gebeuren, wie  
het gaat doen en  
wanneer het  
klaar moet zijn



**mensen met  
een voorkeur  
voor Stralend  
Geel...**

Doen actief  
hun best om  
mensen erbij  
te betrekken

Visualiseren  
alle  
mogelijkheden

Zijn enthousiast,  
innemend,  
bemoedigend en  
complimenteus

Zijn een  
katalysator voor  
groei

Genieten van  
levendige  
discussies

Kunnen hun  
perspectief  
verschuiven van  
huidige realiteit  
naar mogelijke  
toekomst

**mensen met  
een voorkeur  
voor Zacht  
Groen...**

Proberen de  
ideale  
omgeving te  
creëren

Zijn  
behulpzaam  
en bieden  
steun

Zullen nooit  
misbruik  
maken van  
hun positie

Haken in op  
waarden van  
anderen

Gaan uit van  
persoonlijke en  
subjectieve criteria,  
bijv. waarden,  
overtuigingen en  
standpunten

Respecteren  
de keuzes van  
anderen

**mensen met  
een voorkeur  
voor Helder  
Blauw...**

Kijken naar  
letterlijke feiten  
en verwerken  
deze op  
systematische  
wijze

Oordelen en  
beslissen op  
basis van  
rationele  
analyse

Zijn bedachtzaam  
en hanteren een  
weloverwogen  
aanpak

Kijken vooral  
naar input die  
feitelijk en  
nauwkeurig is

Geven anderen  
de tijd en  
ruimte om  
rustig na te  
denken

Zeggen  
precies wat er  
moet  
gebeuren en  
waarom



# Oefening

- Wanneer hebt u een situatie op een **Vurig Rode** manier aangepakt?
- Wanneer hebt u een situatie op een **Stralend Gele** manier aangepakt?
- Wanneer hebt u een situatie op een **Zacht Groene** manier aangepakt?
- Wanneer hebt u een situatie op een **Helder Blauw** manier aangepakt?

# Insights Discovery

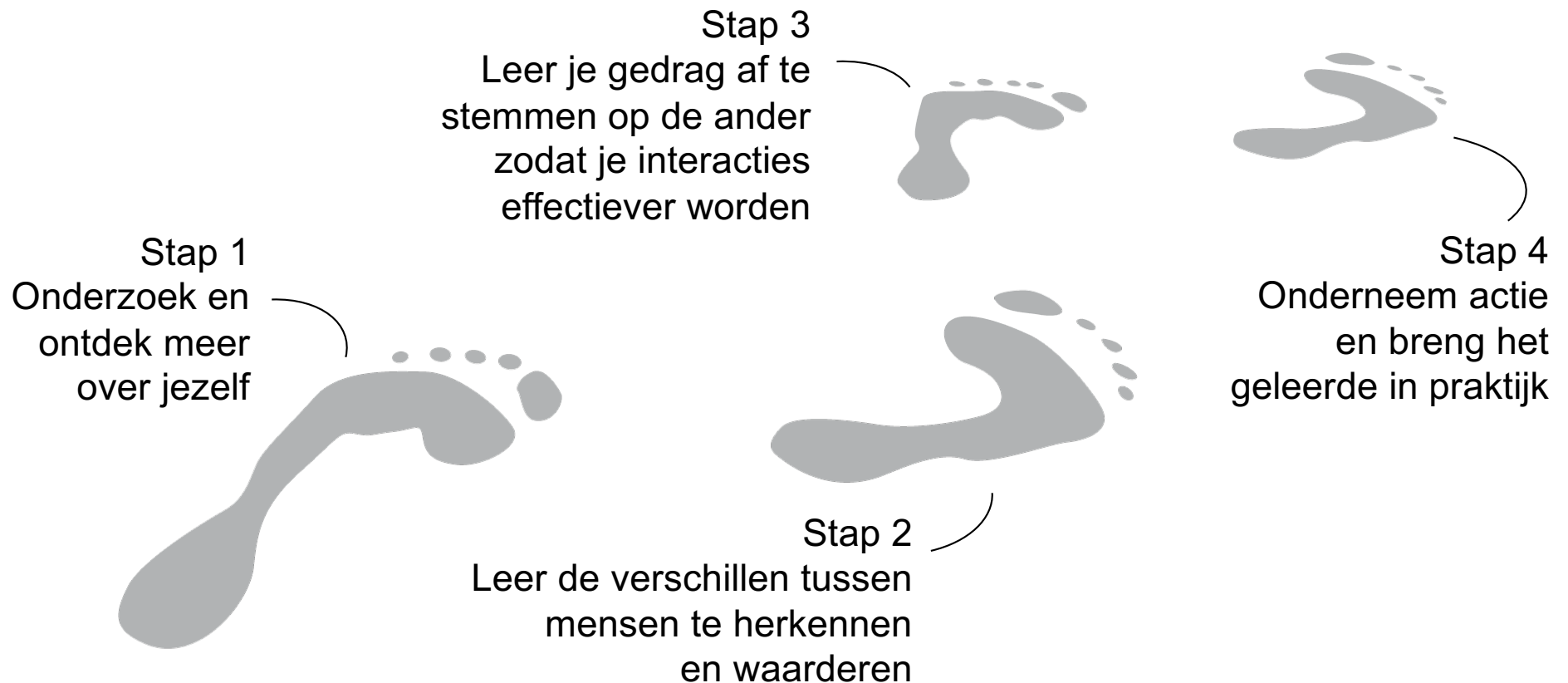
Omgaan met anderen deel 2

Karl Mortier

[www.karlmortier.be](http://www.karlmortier.be)



# Persoonlijke effectiviteit in vier stappen





Waar toe

Zingeving

Wie

ID

Waarom

Waarden &  
Overtuigingen

Hoe

Vaardigheden &  
Competenties

Wat

Gedrag

Waar & wanneer

Omgeving

Logische niveaus - Robert Dilts







# herkennen van energieën



## Oefening: Het herkennen van kleuren.

Een persoon vertelt een verhaal. De observatoren loggen in en bepalen welke energie er aanwezig.

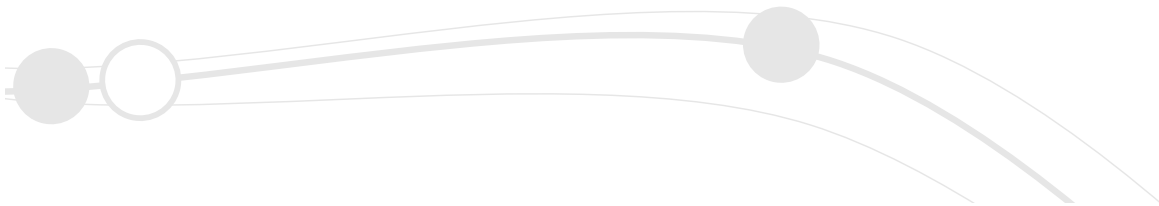
Lichaamstaal

Oogcontact

Gedrag

Intonatie

Taalgebruik



# Oefening

Ga in kleine groepen zitten en bepaal hoe je een bepaalde kleur herkent. Probeer je zo actief mogelijk hierin te leven. Start met je inferieure kleur.

Lichaamstaal

Oogcontact

Gedrag

Intonatie

Taalgebruik



## Oefening : Hoe overtuig ik de ander?

Je wenst je medewerker/collega te overtuigen om afspraak te herzien. Hoe pak je dit aan per kleur.



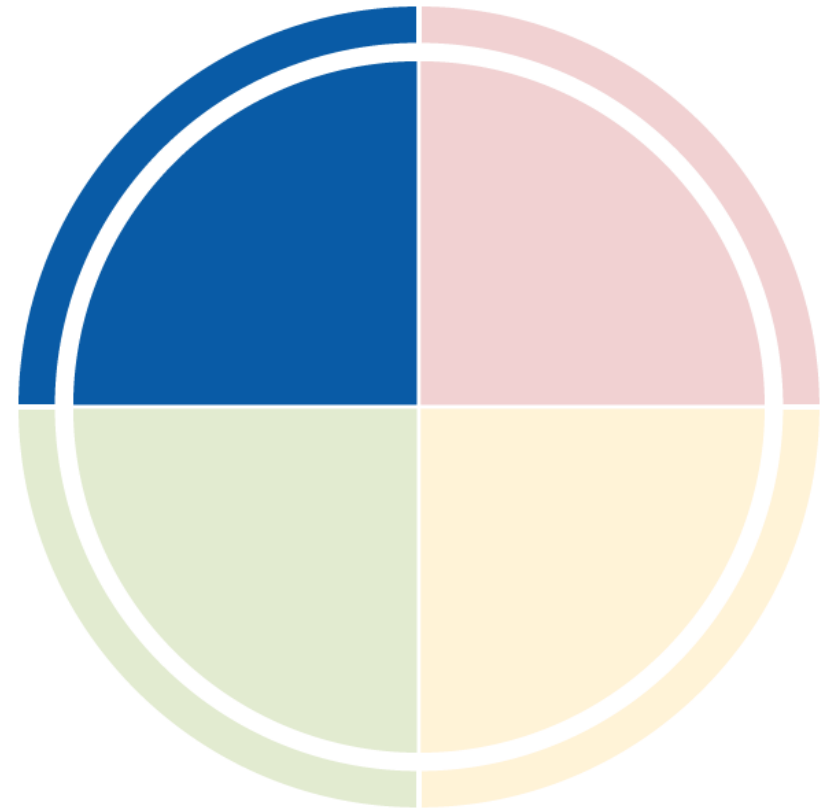
# Hoe communiceren met **blauwe** energie?

## **DO**

- Wees grondig en goed voorbereid
- Maak het 'tastbaar'
- Breng alle details in kaart

## **DON'T**

- Persoonlijk worden
- Belangrijke elementen te licht opnemen
- Bestaande gebruiken éénzijdig wijzigen



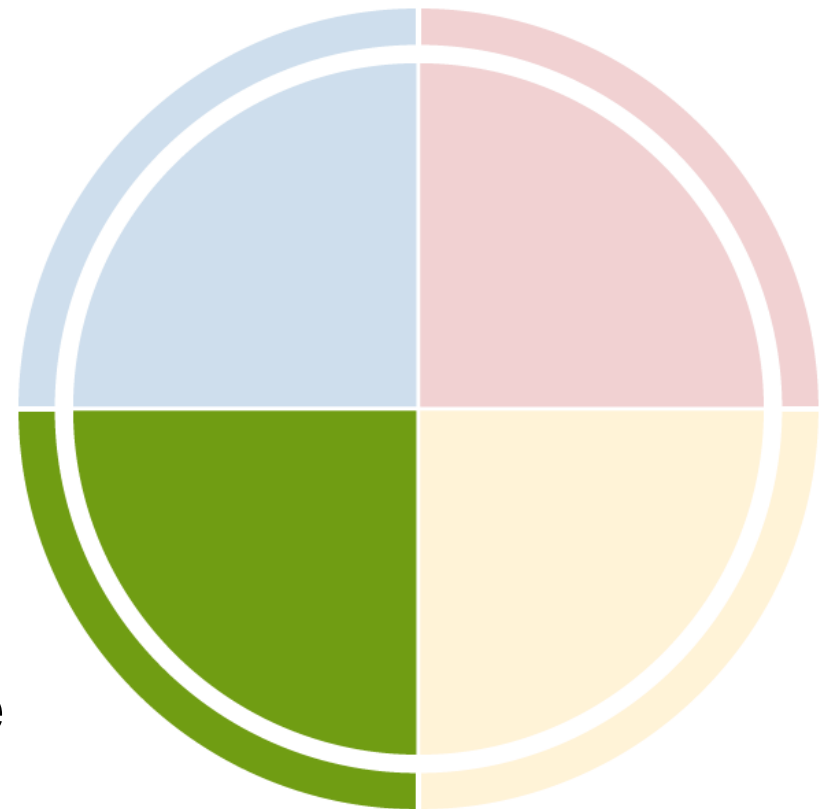
# Hoe communiceren met **groene** energie ?

## DO

- Wees geduldig en ondersteunend
- Communiceer op het ritme van je gesprekspartner
- Vraag naar zijn mening en geef tijd om te antwoorden

## DON'T

- Misbruik maken van zijn goede inborst
- Aandringen op het nemen van snelle beslissingen
- Komen aandraven met 'last minute' verrassingen



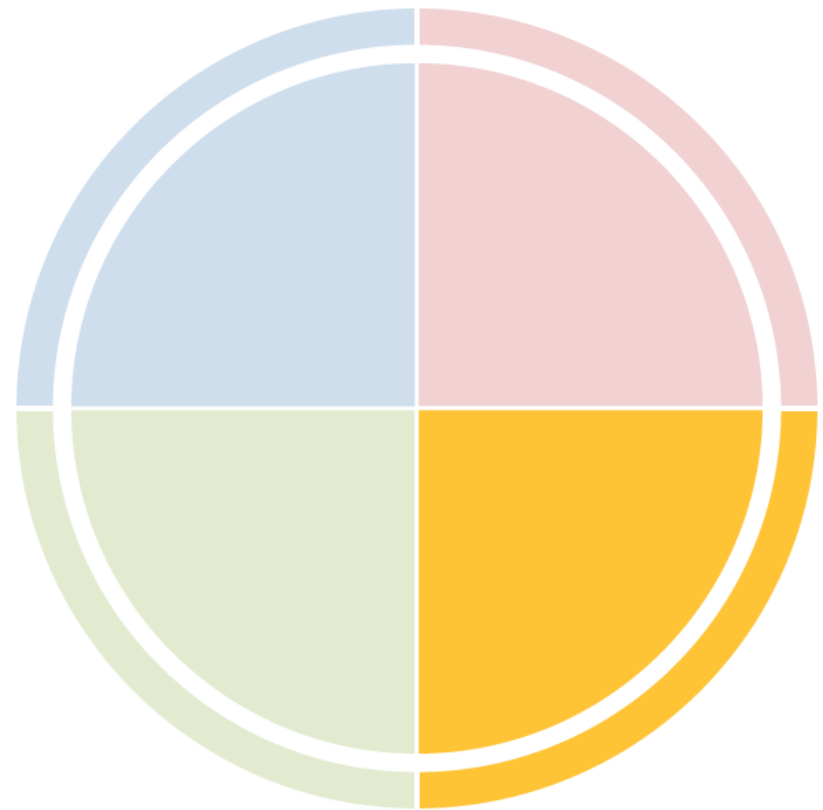
# Hoe communiceren met gele energie?

## DO

- Wees vriendelijk en sociaal
- Enthousiasmeer & entertain
- Stel je open en flexibel op

## DON'T

- Vervelen met details
- Beperken met regels en procedures
- Vragen om alleen te werken





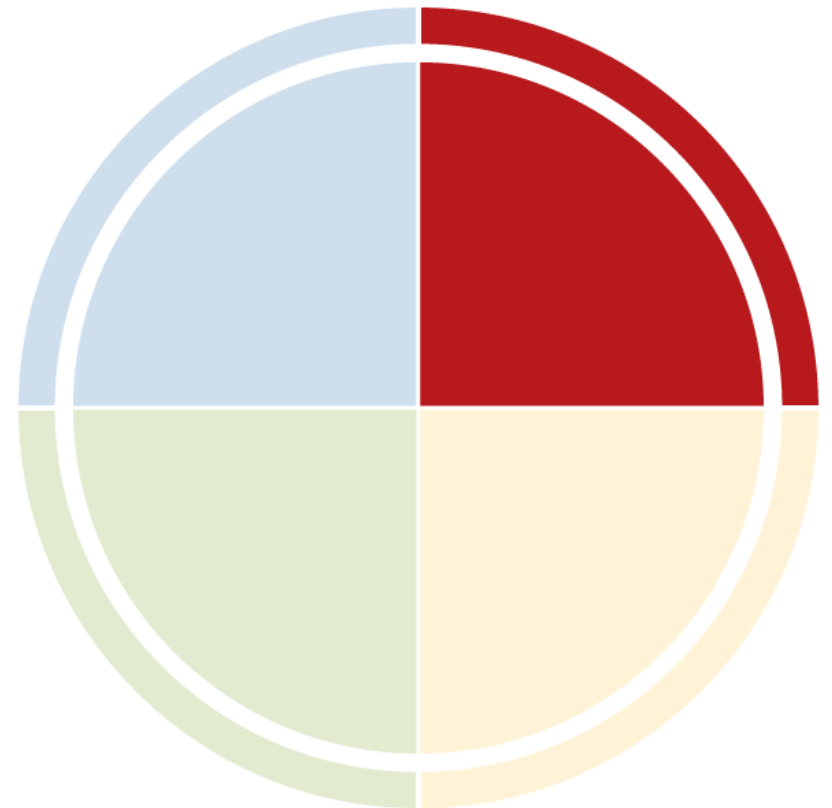
# Hoe communiceren met **rode** energie ?

## **DO**

- Wees direct & 'to the point'
- Focus op objectieven en resultaten
- Wees kort & helder

## **DON'T**

- Traag en aarzelend communiceren
- Nadruk leggen op gevoelens
- Proberen de beslissingen naar jou toe te trekken

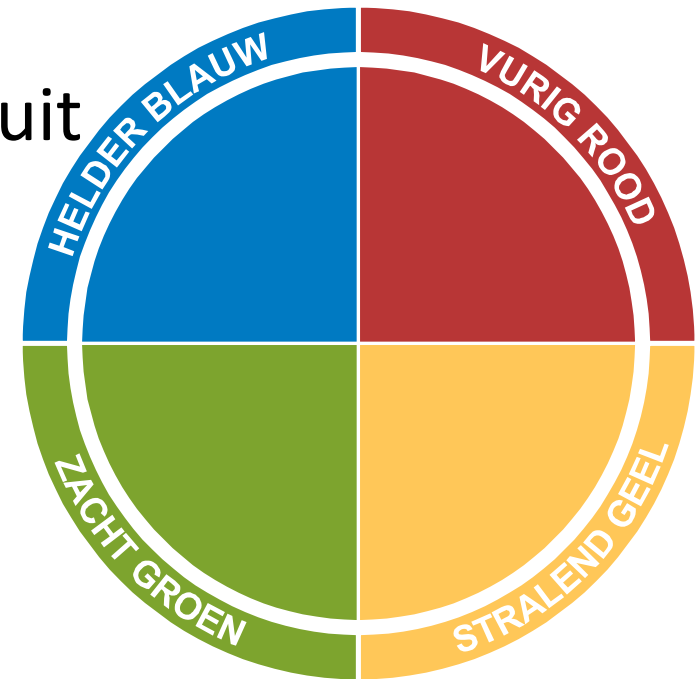


# Oefening : Mijn filters vanuit mijn voorkeuren

Start vanuit een concrete situatie met iemand.

Welke filters (relevant/irrelevant) gebruikte ik in mijn communicatie vanuit mijn voorkeurenergie in deze situatie. (wat vind ik relevant & irrelevant)

Welke obstakels ervoer ik in deze situatie?

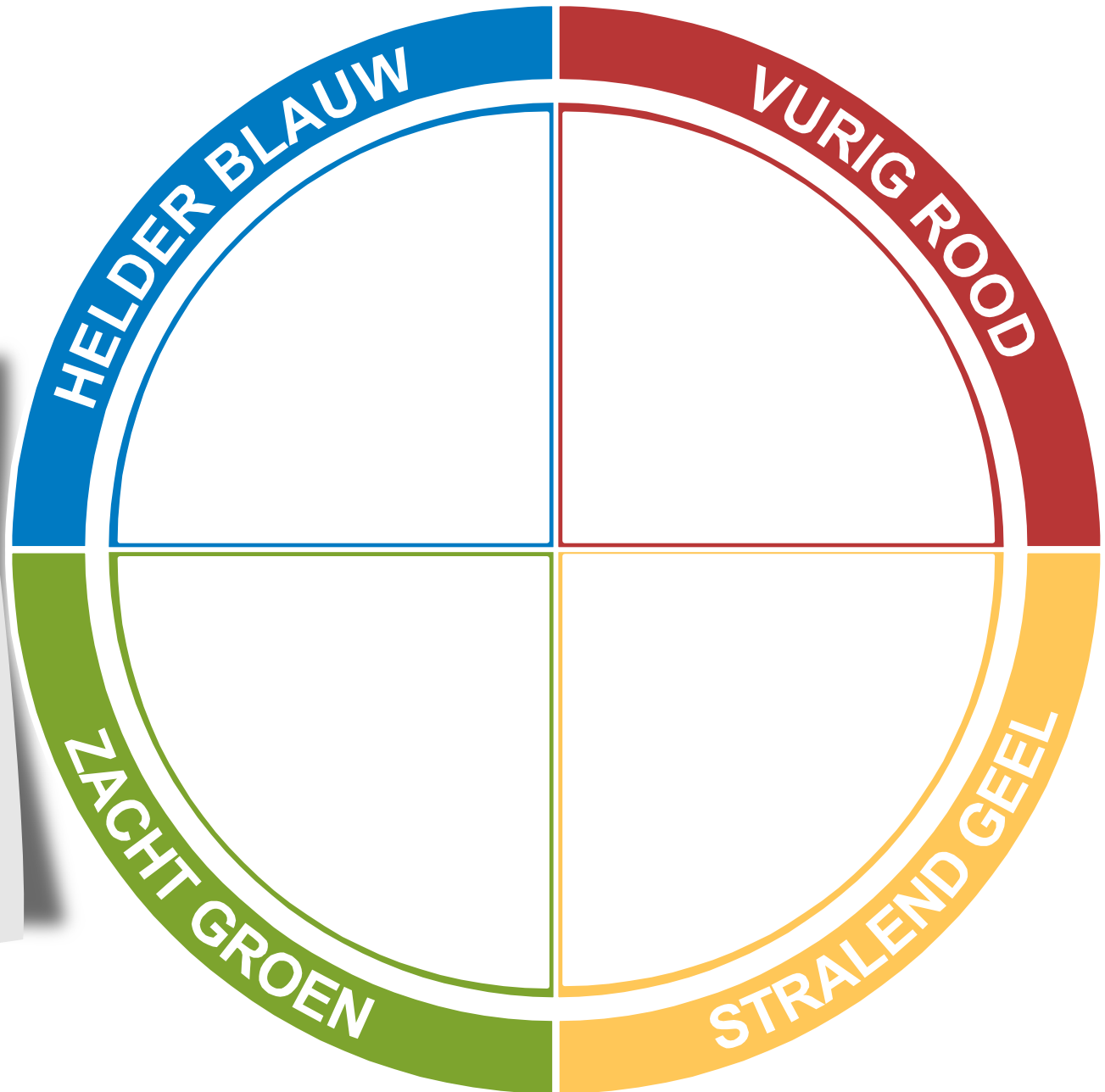


# Oefening : Mijn teamleden – kleurrijke frustraties.

Plaats uw teamleden  
op de cirkel

Noteer voor elk  
teamlid hoe je een  
sterkere verbinding  
kan realiseren :

- Wat irriteert mij?
- Wat irriteert de ander?
- Wat moet ik loslaten?
- Wat kan ik meer of anders gaan doen?



## Oefening : Een kleurrijke werkvergadering

Jullie krijgen 5 min de tijd om een werkvergadering met uw team op te starten.

Het thema van de vergadering bepalen jullie volledig zelf.

### **De enige voorwaarde:**

Zorg ervoor dat tijdens jullie introductie elke energie zich persoonlijk aangesproken voelt.



# Feedback



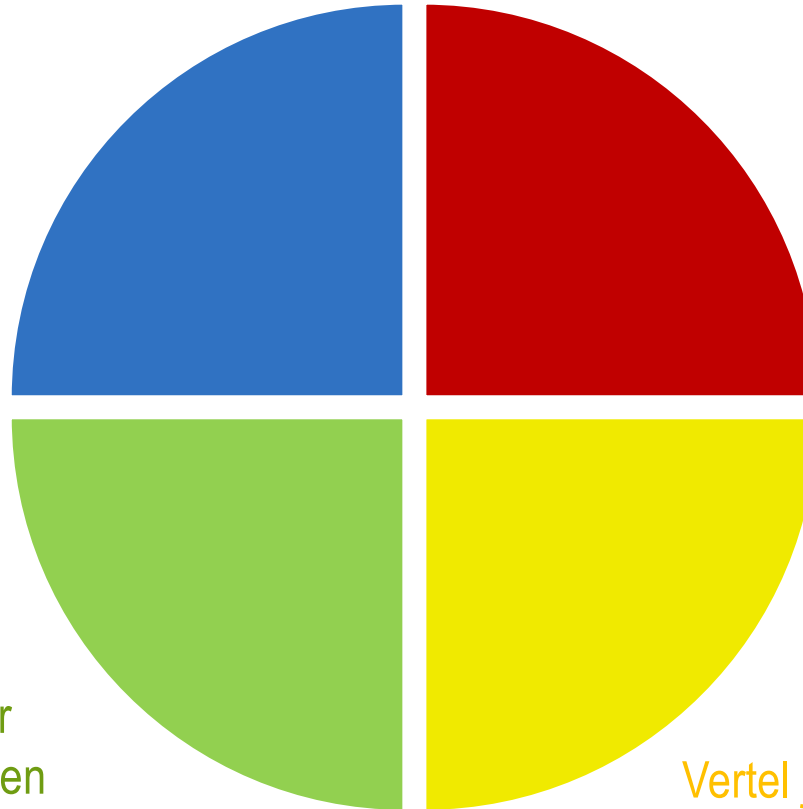
# Een geïntegreerde benadering van feedback

## Feiten

Wat zijn de feiten?  
Wat is er daadwerkelijk  
gebeurd?

## Doen

Wat moet de ander  
volgens jou doen?  
Wat ga jij doen?



## Gevoel

Hoe voel je je? Kijk naar  
Fysieke gewaarwordingen  
en emoties

## Interpretatie

Wat schiet er door je hoofd?  
Vertel je gesprekspartner over jouw  
'innerlijke dialoog'





## Feedback – Enkele vuistregels

- Wees aandachtig voor een goed geformuleerde positieve feedback. Waardeer & bevestig sterktes.
- Geef geen feedback op de persoon maar op het gedrag en de resultaten van gedrag.
- Verwijs niet naar anderen maar baseer je op waargenomen feiten.
- Formuleer feedback vanuit de 'ik' vorm.
- Leg concrete acties/afspraken vast.
- Beschrijf ook de impact op de bredere context of omgeving.

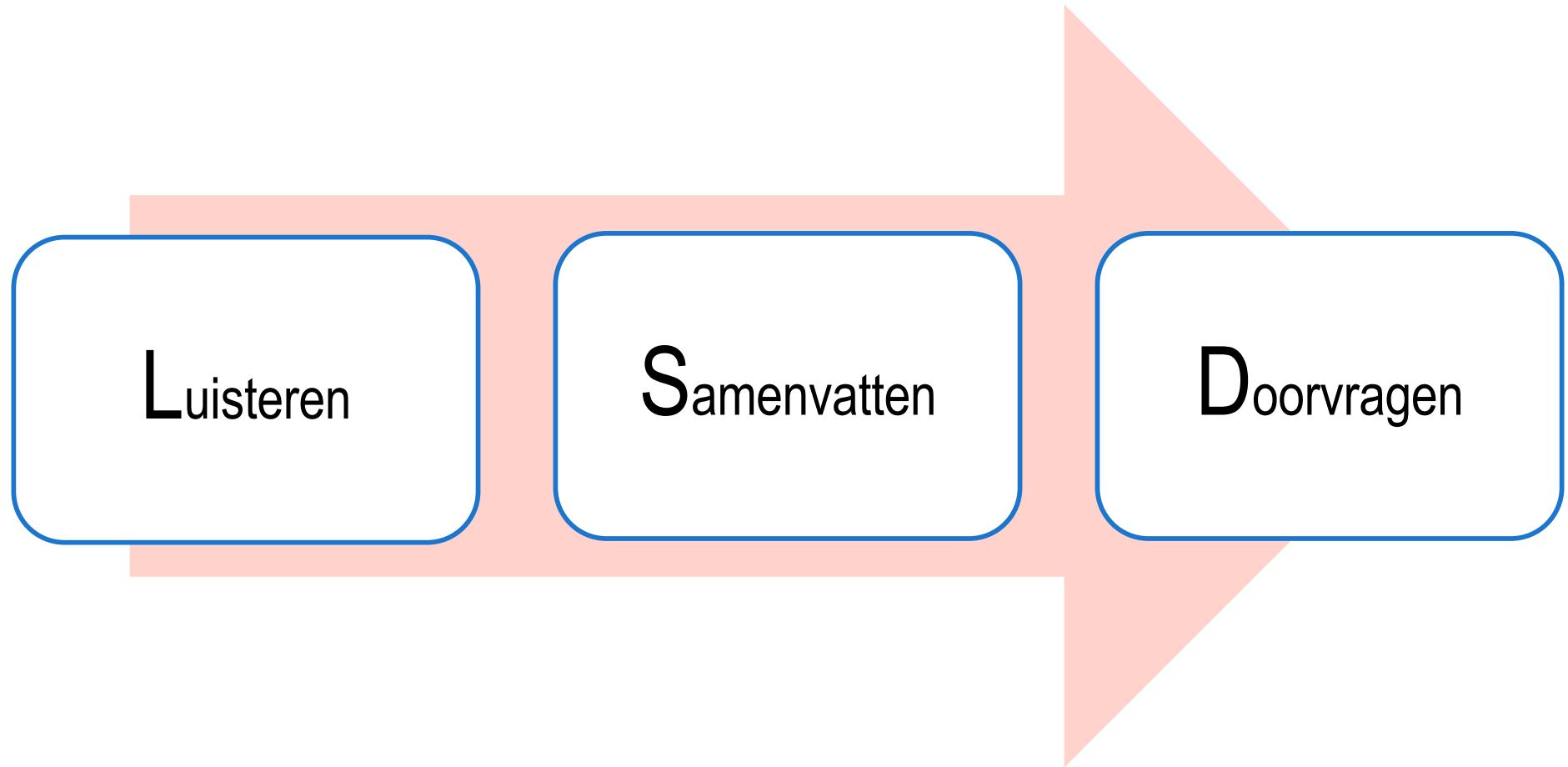


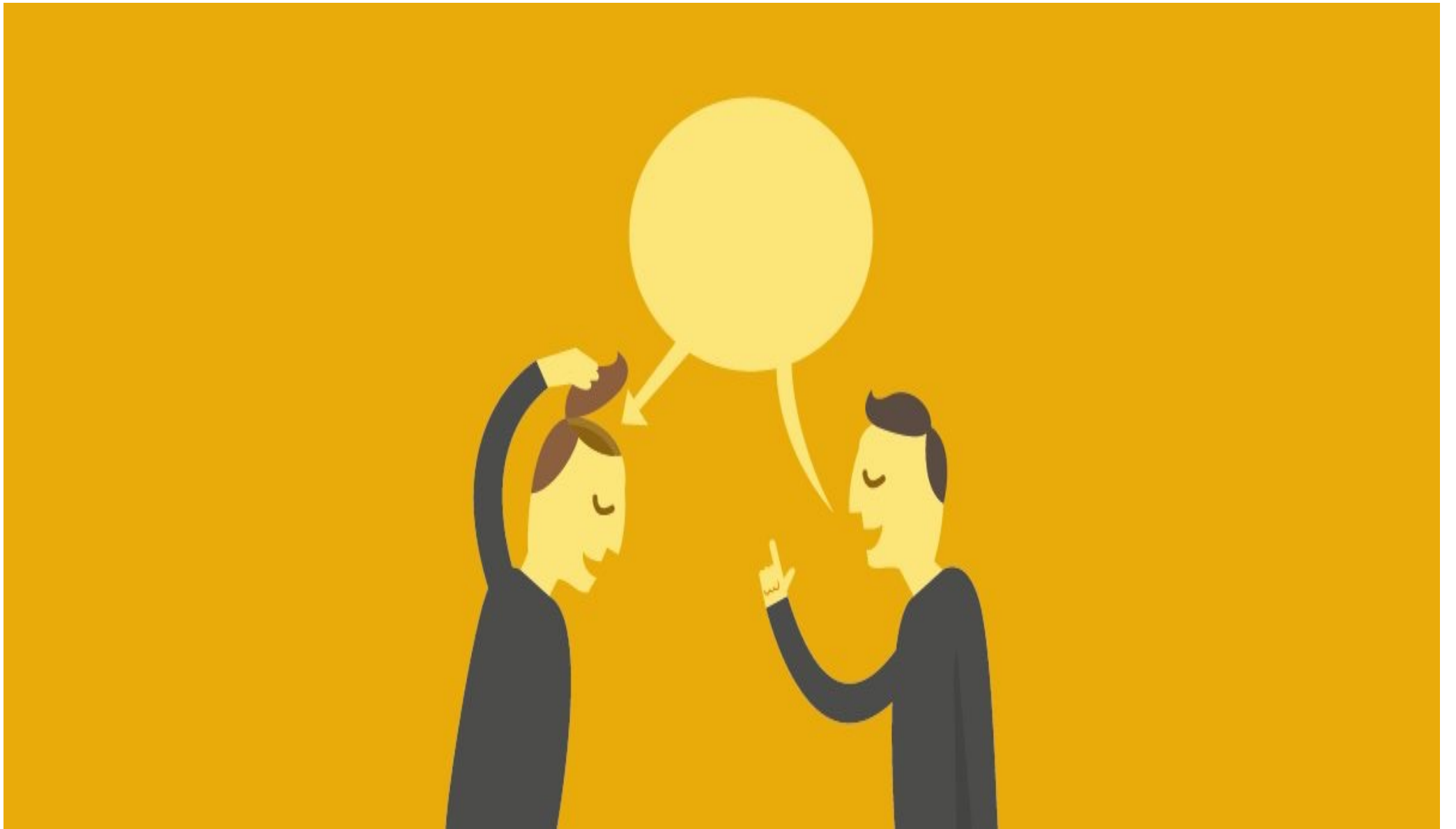
## Actief luisten

ECHT LUISTEREN  
IS EEN KUNST

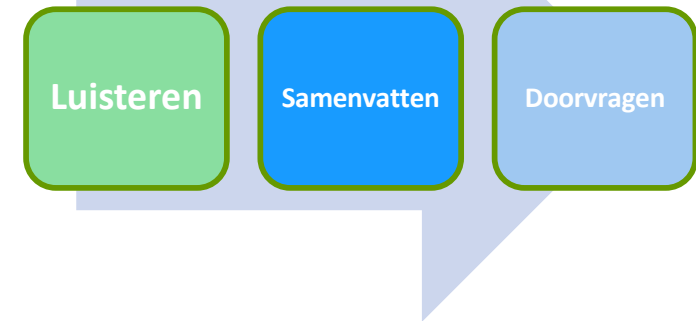


# Drie bouwstenen van actief luisteren





# Actief luisteren



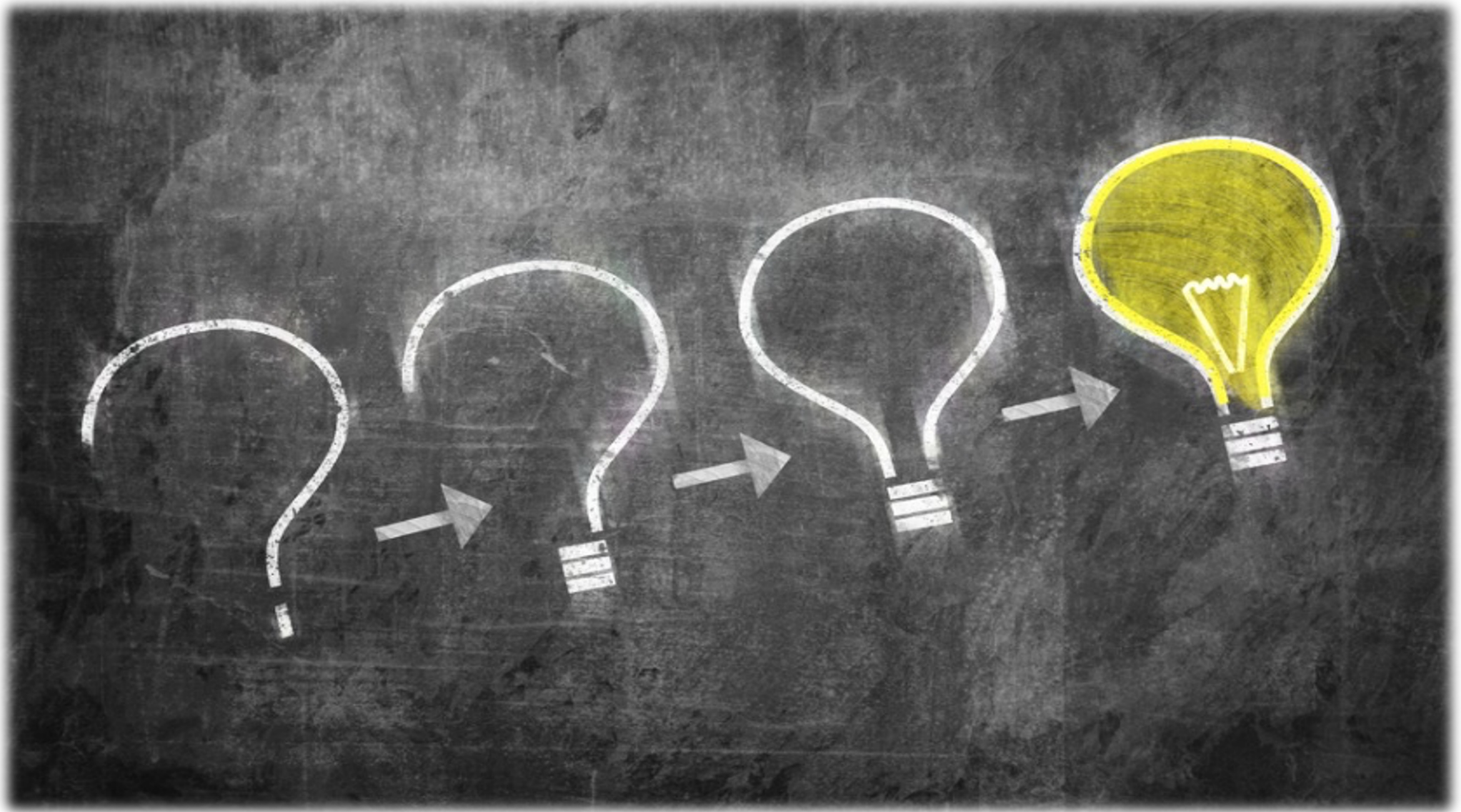
- Geef prioriteit aan het luisteren
- Laat je eigen bekommernissen aan de kant
- Concentreer je op wat gezegd wordt
- Moedig aan
- Onderbreek niet
- Reageer op ideeën, niet op personen
- Trek niet te snel conclusies, geen vooroordelen

# Laat zien dat je luistert

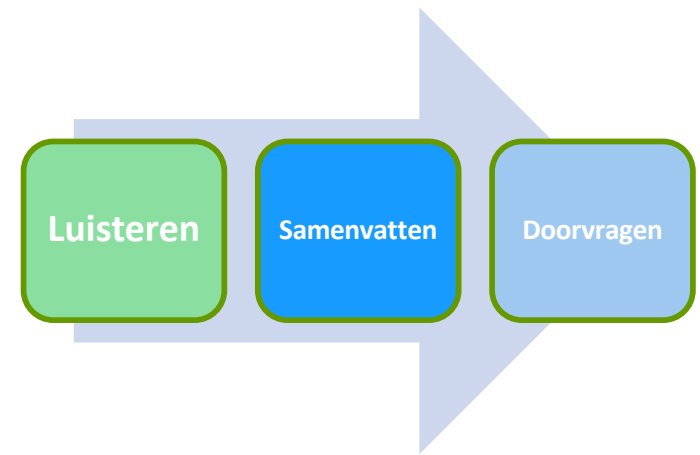


1. Toon je interesse via kleine signalen  
“Hum” - “Aha” - “Klopt” - “Op die manier “ - “Ja”
2. Illustreer met je lichaamstaal dat je actief luistert
  - Knikken
  - Gezichtsuitdrukking
  - Lichaamshouding
  - Aankijken
3. Nodig vervolgens uit om verder te praten
  - “Kan je me vertellen wat je juist bedoelt?”
  - “Wat denk je zelf?”
  - “Laat ons dit verder bespreken ?”





# Vragen stellen

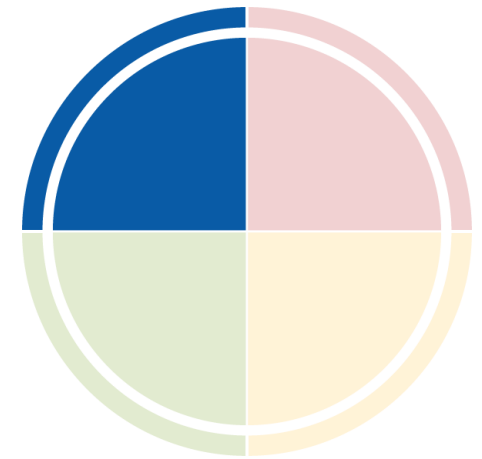


- Denk na voor je iets vraagt
- Begrijp zelf de vraag die je wil stellen
- Geef de ander de tijd om te antwoorden
- Vuur geen vragen af, geen kruisverhoor
- Stel geen dubbelzinnige of onduidelijke vragen: dus geen dubbele ontkenning, vaktermen...
- Gebruik een aangepast type vraag (open, gesloten, ...)
- Herformuleer je vraag indien nodig
- Durf verder (door)vragen als het antwoord niet duidelijk is



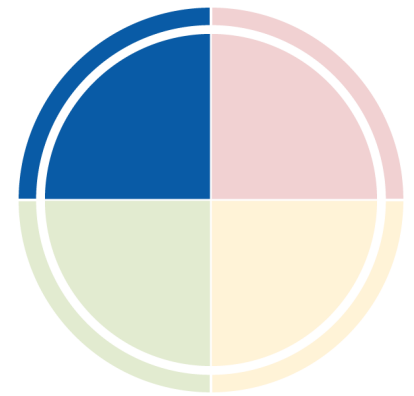
## Actief luisteren

### Sterktes **blauwe** energie



- Spendeert meer tijd aan luisteren dan aan praten.
- Is niet geneigd om de zinnen van anderen af te maken.
- Geeft de gesprekspartner ruimte om het woord te nemen.
- Gaat actief op zoek naar het begrijpen van wat de ander zegt.
- Geeft een weloverwogen antwoord nadat de gesprekspartner uitgesproken is.





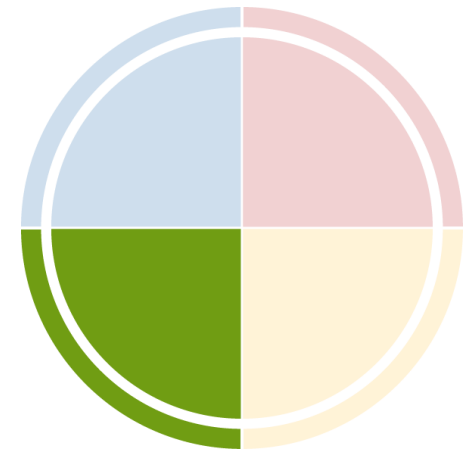
## Actief luisteren

### Advies voor **blauwe** energie

- Wees bewust van je valkuilen. We hebben ze allemaal ...
- Probeer niet te dagdromen of je te verliezen in je eigen gedachten wanneer anderen aan het woord zijn.
- Geef feedback, zonder te onderbreken.
- Ga tijdens je analyse op zoek naar relevante informatie door open vragen te stellen. Begeleid de andere actief doorheen zijn boodschap en vat op gepaste momenten de essentie samen.
- Focus je interactie op het onderwerp van de spreker... en niet enkel op jouw interesses.

## Actief Luisteren

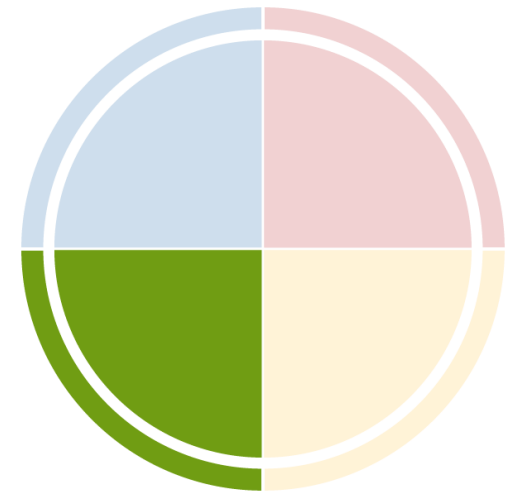
### Sterktes **groene** energie



- Spendeert meer tijd aan luisteren dan aan praten.
- Is geduldig en sensitief.
- Pikt gemakkelijk non-verbale signalen op.
- Heeft empathie en is in staat om lichaamstaal effectief te spiegelen.
- Staat tijdens het gesprek volledig open voor de gesprekspartner.

# Actief luisteren

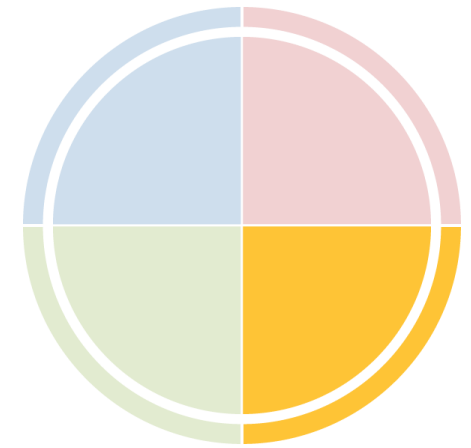
## Advies voor **groene** energie



- Tracht geen oordeel te vellen.
- Probeer afstand te bewaren en je niet in de problemen van anderen te verliezen.
- Geef actieve feedback in plaats van enkel 'passief' te luisteren.
- Tracht niet alleen subjectieve maar ook objectieve informatie te verkrijgen.
- Waar mogelijk, focus het gesprek op het gewenste resultaat.

## Actief luisteren

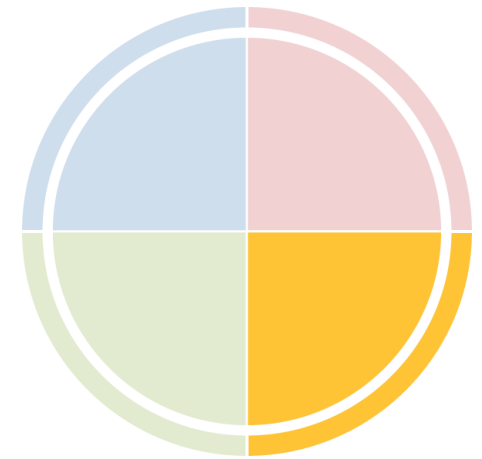
### Sterktes gele energie



- Geniet van een open en explorerend gesprek.
- Stelt gemakkelijk open vragen.
- Moedigt openheid en participatie aan.
- Laat actieve betrokkenheid en engagement zien.
- Spreekt gemakkelijk appreciatie uit.

## Actief luisteren

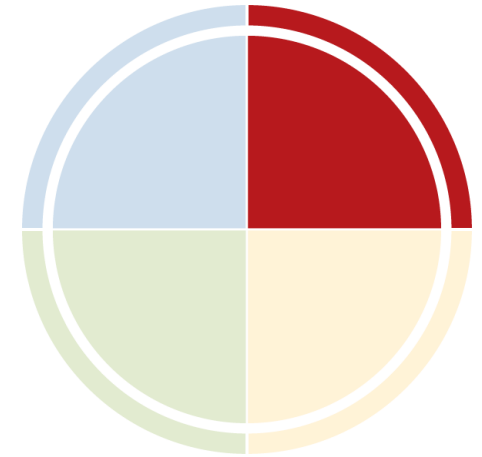
### Advies voor gele energie



- Tracht bewust te luisteren vooraleer je het woord neemt.
- Probeer tijdens het gesprek niet al te veel alle richtingen uit gaan. Focus op de doelstelling van het gesprek.
- Geef feedback maar onderbreek de ander niet.
- Maak de zinnen van de ander niet af.
- Sta toe dat de gesprekspartner de leiding heeft over het gesprek.

## Actief luisteren

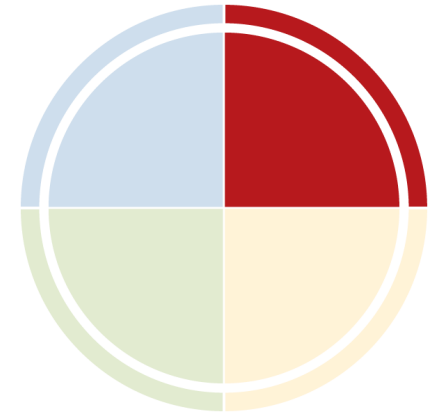
### Sterktes **rode** energie



- Is zeer snel in het identificeren van relevante informatie en noodzakelijke topics die besproken moeten worden.
- Legt een duidelijke focus binnen het gesprek.
- Helpt de ander conclusies te trekken en beslissingen te nemen.
- Doorprijkt gemakkelijk onsamenhangende of irrationele uitspraken.
- Durft de andere positief uit te dagen.

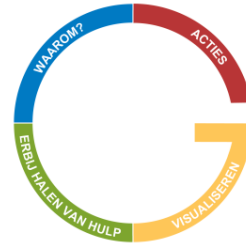
## Actief luisteren

### Advies voor **rode** energie



- Spendeer meer tijd aan luisteren dan aan praten.
- Connecteer met het onderwerp van de spreker en probeer het gesprek niet te sturen in de richting van jouw eigen agenda.
- Domineer het gesprek niet.
- Vraag naar verduidelijking vooraleer je conclusies trekt.
- Laat de spreker het tempo van het gesprek bepalen en geef voldoende ruimte vooraleer je zelf het woord neemt.

Actie ondernemen



Wat is je gerichte doelstelling?

Waarom?

Actie

Erbij halen van hulp

Visualiseren

