

Persoonlijkheid	Voorkeur
Dominant	Mensen met de dominante communicatiestijl zijn zelfverzekerd, resultaatgericht en houden ervan om snel te beslissen. Ze zullen het gesprek graag willen sturen en houden er niet van om tijd te verliezen. Ze willen graag nieuwe dingen uitproberen en zijn veranderingsgericht. Ze zijn assertief en gaan graag de discussie aan. Onbewust zijn ze bang om geen grip te hebben of om onrechtvaardig te worden behandeld. <i>Ben je in gesprek met iemand die de dominante communicatiestijl heeft, pas dan je stijl aan:</i> • Houdt gepaste afstand geef een stevige handdruk. • Maar direct oogcontact en toon zelfvertrouwen. • Benadruk het resultaat. • Wees duidelijk, kort en bondig.
Invloedrijk	Mensen met deze communicatiestijl hechten grote waarde aan een persoonlijke 'klik'. Ze zijn impulsieve beslissers die oordelen op het relationele niveau. Ze willen graag bouwen aan de persoonlijke relatie. Ze zijn extravert en energiek en willen graag nieuwe dingen uitproberen en ervaren. Onbewust willen ze vooral aardig gevonden worden. <i>Ben je in gesprek met iemand die de interactieve communicatiestijl heeft, pas dan je stijl aan:</i> • Toon je enthousiasme en kom wat dichterbij. • Gebruik humor en aanraking. • Praat over kansen en niet over wat allemaal mis kan gaan. • Benadruk dat je in de persoon gelooft. • Geef de persoon ruimte om zelf te kunnen kiezen.
Stabiel	Mensen met deze communicatiestijl hebben graag rust en stabiliteit. Ze zijn vriendelijk, servicegericht en willen graag anderen helpen. Ze hechten veel waarde aan het opbouwen van een lange termijn relatie en hebben vertrouwen en loyaliteit hoog in het vaandel staan. <i>Ben je in gesprek met iemand die de stabiele communicatiestijl heeft, pas dan je stijl aan:</i> • Ga ernaast zitten. • Maak vriendelijk oogcontact. • Wees relaxed en leun b.v. achterover. • Maak dingen voorspelbaar. • Leg dingen uit en laat ze zien. • Spring niet van de hak op de tak. • Voorkom stemverheffing.
Conformerend	Iemand met de consciëntieuze communicatiestijl vragen zich steeds af of het juist is wat je zegt. Ze zijn daarom gevoelig voor bewijzen en valide argumenten. Op basis daarvan nemen ze beslissingen. Ze laten zich niet leiden door relationele of emotionele argumenten en geven de voorkeur aan een zakelijke en afstandelijke houding. Pas in een later stadium kan er meer een vertrouwensband worden opgebouwd. In eerste instantie zullen ze kritisch, met een wat argwanende houding een gesprek in gaan. Onbewust willen ze de juiste beslissing nemen en geloven niet zomaar wat iemand anders beweert. Ze zullen aanvullende informatie inwinnen en toetsen of wat je zegt ook valide is. <i>Ben je in gesprek met iemand die de consciëntieuze communicatiestijl heeft, pas dan je stijl aan:</i> • Houdt afstand en sta rechtop. • Houdt oogcontact en gebruik geen of weinig gebaren. • Kom met feiten en bewijzen om dingen toe te lichten. • Geef voorbereidingstijd. • En geef nooit feedback waar anderen bij zijn.