

Sociale stijlen: elkaar begrijpen via zichtbaar gedrag

Een praktische verdieping op de vier sociale stijlen — hoe je ze herkent, wat ze nodig hebben, en hoe je je eigen stijl bijstelt om beter aan te sluiten bij de ander.

Waarom kijken naar gedrag?

Van elke collega zie je maar een klein deel: het gedrag aan de buitenkant. Wat eronder zit — drijfveren, gevoelens, waarden — blijft onzichtbaar, net als bij een ijsberg. De meeste misverstanden ontstaan doordat we dat onzichtbare deel zelf invullen en gedrag verkeerd uitleggen.

Het sociale-stijlenmodel houdt het daarom bij wat je wél kunt waarnemen. Het ordent gedrag langs twee assen: **hoeveel iemand stuurt** (van vragend en afwachtend naar stellend en sturend) en **hoeveel iemand toont** (van ingehouden en zakelijk naar open en expressief). Samen leveren die twee assen vier stijlen op.

Geen stijl is beter dan een andere. Ze zijn elkaars tegenpool én aanvulling: een team met alle vier de stijlen erin is completer — en moet soms wat meer moeite doen om elkaar te begrijpen.

DE VIER STIJLEN IN HET KORT



DE STIJLEN IN DETAIL

Directief STUREND · INGEHOUDEN

“Ik pak de leiding, beslis snel en stuur op resultaat. Ik zet dingen in beweging en ga een uitdaging niet uit de weg.”

WAAR STERK IN

- Neemt verantwoordelijkheid en houdt richting
- Handelt kordaat en snel
- Zoekt juist de pittige klussen op
- Stuurt op resultaat en levert

KAN DOORSCHIETEN IN

- Weinig tijd nemen om te luisteren of te verbinden
- Tempo en controledrang die als drammerig landen
- Ongeduld dat als arrogantie kan overkomen
- Spanning in relaties door de wil te sturen

GROEIRICHTING

- Echt luisteren naar andere standpunten · letten op je effect op anderen · ruimte maken voor de relatie naast de taak

Sluit aan · WAT Begin bij het wát en houd tempo. Blijf zakelijk en feitelijk, geef ruimte om zelf te beslissen, en laat zien welk resultaat het oplevert.

Expressief STUREND · TONEND

“Ik inspireer, denk hardop en neem graag het voortouw. Gevoel speelt mee in mijn keuzes, en ik deel mijn ideeën en dromen.”

WAAR STERK IN

- Steekt anderen aan met enthousiasme
- Legt makkelijk en warm contact
- Deelt steun en complimenten
- Brengt energie, visie en ideeën

KAN DOORSCHIETEN IN

- Te optimistisch of onrealistisch overkomen
- Gezelligheid die als oppervlakkig wordt gezien
- Impulsief risico's nemen
- Weinig discipline, wat ondoordacht kan lijken

GROEIRICHTING

- Systematischer werken · onderbouwen met data · emoties in balans houden · met aandacht luisteren

Sluit aan · WIE Begin bij het wíe en breng het met energie. Praat over mensen en meningen, wees open en flexibel, en geef ruimte in plaats van strakke kaders.

Vriendelijk (aimabel) VRAGEND · TONEND

“Ik ben warm en betrokken, luister goed en deel verantwoordelijkheid graag. Ik oordeel niet snel en geef anderen vertrouwen.”

WAAR STERK IN

- Groot inlevingsvermogen
- Geeft steun, waardering en vertrouwen
- Loyaal en toegewijd
- Zorgt voor verbinding in de groep

KAN DOORSCHIETEN IN

- Moeilijk zelfstandig knopen doorhakken
- Confrontatie vermijden
- Meegaandheid die als instemming wordt gelezen
- Relaties die deadlines in de weg zitten

GROEIRICHTING

- Vaker initiatief nemen · directer en assertiever zijn · je eigen grens bewaken · emoties bewust doseren

Sluit aan · WAAROM Begin bij het waaróm en wees persoonlijk en warm. Bouw eerst vertrouwen, neem zelf het initiatief, en houd het zachtmoedig en harmonieus.

Analytisch VRAGEND · INGEHOUDEN

“Ik weeg eerst af voordat ik kies. Ik blijf kalm en doelgericht, luister goed en zoek de best onderbouwde route.”

WAAR STERK IN

- Werkt ordelijk en met feiten en logica
- Toetst ideeën op waarde voor hij ze omarmt
- Benadert mensen zorgvuldig en voorzichtig
- Houdt onder druk het hoofd koel

KAN DOORSCHIETEN IN

- Afstandelijk of stroef overkomen
- Traag of weinig besluitvaardig lijken
- Gereserveerdheid die als saai wordt ervaren
- Blijven hangen in details

GROEIRICHTING

- Tempo aanpassen aan de ander · gevoel een plek geven · vaker initiatief nemen · wat meer risico accepteren

Sluit aan · HOE Leg uit hóe iets in elkaar zit. Kom met onderbouwde, gedocumenteerde feiten en een heldere deadline, en blijf rustig, geduldig en geordend.

Van herkennen naar aansluiten: stijlflexibiliteit

Geen enkele stijl is beter dan een andere — succesvolle mensen vind je in alle vier. De echte winst zit in **flexen**: je tempo, toon en woordkeuze net zo bijstellen dat de ander zich begrepen voelt. Dat is geen trucje, maar de kern van goed samenspel.

Let wel op de keerzijde: wie langdurig ver buiten zijn natuurlijke stijl moet opereren, verliest het contact met zijn kernkwaliteiten en raakt uitgeput. Ken dus je eigen voorkeur, herken die van de ander, en beweeg bewust — en tijdelijk — naar elkaar toe.

Onthoud de opening per stijl: **WAT** voor directief · **WIE** voor expressief · **WAAROM** voor vriendelijk · **HOE** voor analytisch.

Verdiepende handout bij de sectie “De vier sociale stijlen” · teamontwikkeling.net/communicatie-in-team-verbeteren