

## PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/44653>

Please be advised that this information was generated on 2019-04-19 and may be subject to change.

# Signaleringen

**Roelands, Anita & Ruiter, Rob de (2006).** *Overleggen met effect*. Bussum: Couthinho. ISBN 978 90 469 0029 1. Prijs e 12,50. (112 pp.).

Om effectief te kunnen overleggen, moeten we leren om de overeenkomsten en vaste patronen in onze communicatie te herkennen en te gebruiken. We moeten als het ware leren om elkaars “taal” te spreken. *Overleggen met effect* behandelt verschillende communicatiestijlen en -niveaus. De auteurs presenteren een dynamische gesprekstechniek die gebaseerd is op de combinatie van deze communicatiestijlen en -niveaus. Dit alles wordt ondersteund door praktische tips over hoe deze het beste aangeleerd en toegepast kunnen worden. In twee delen krijgen ‘de relatieve groentjes, vergadertijgers en vergaderhaters’, voor wie dit boek bedoeld is, inzicht in en houvast bij de dagelijkse communicatie.

In het eerste deel schetsen de auteurs de randvoorwaarden waaraan voldaan moet zijn om (optimaal) te kunnen overleggen. Het onderwerp van het tweede deel is de dynamische gesprekstechniek. Hieronder verstaan de schrijvers: “het beïnvloeden van het overleg zodat je elkaar beter en sneller kunt begrijpen”.

Het eerste deel bestaat uit twee hoofdstukken. In het eerste hoofdstuk bespreken de auteurs algemene aspecten die van belang zijn vóór een overleg van start gaat. Zo wordt er aandacht besteed

aan de verschillende soorten overleg, aan de deelnemers en hun rollen, en er wordt ingegaan op de effecten van de setting waarin een overleg plaatsvindt.

In het tweede hoofdstuk bespreken de auteurs algemene aspecten die van belang zijn tijdens en na een overleg. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met een aantal praktijkgerichte opdrachten.

Het tweede deel van het boek gaat dieper in op de dynamische gesprekstechniek. Het derde hoofdstuk is een inleidend van aard. Hierin schetsen de auteurs de contouren van de dynamische gesprekstechniek.

In hoofdstuk 4 bespreken de auteurs de vier belangrijkste communicatieniveaus in een overlegproces: social talk, probleemoplossend, kaderverruiming en reflectie. Deze niveaus worden toegelicht aan de hand van voorbeelden. Het belang van schakelen tussen de vier niveaus wordt benadrukt. Ook wordt besproken op welke momenten je het beste kunt schakelen naar een ander niveau en wanneer je dat het beste niet kunt doen. Hoe dit in de praktijk werkt, wordt geïllustreerd met voorbeelden. Hoofdstuk 4 wordt afgesloten met opdrachten waarmee je het geleerde in de praktijk kunt brengen.

In hoofdstuk 5 komen de vier typerende communicatiestijlen aan bod: promotor, controller, supporter en analyser. Deze vier stijlen zijn gebaseerd op de combinatie van de dimensie dominant – passief met de dimensie informeel – formeel. De lezer wordt aan

### *Signaleringen*

het begin van dit hoofdstuk aangespoord om eerst zijn eigen voorkeursstijl te leren kennen. Er is een vragenlijst in de bijlage opgenomen waarmee de lezer zijn eigen communicatiestijl kan analyseren. Aan de hand van voorbeelden wordt uitgelegd hoe je de communicatiestijl van een ander kunt leren herkennen. Ook wordt ingegaan op mogelijke punten van wrijving tussen twee communicatiestijlen. Opnieuw worden er opdrachten gegeven waarmee je het geleerde in de praktijk kunt brengen.

In hoofdstuk 6 wordt de combinatie tussen de communicatiestijlen en de communicatieniveaus gemaakt, hiermee heb je de dynamische gesprekstechniek in handen. Er worden twee strategieën geschetst van de manier waarop je deze techniek kunt toepassen.

Alhoewel ik betwijfel of het boek nu geschikt is voor zowel ‘relatieve groentjes’ als ‘echte vergadertijgers, biedt *overleggen met effect* een zeer compacte inleiding in de dynamische gesprekstechniek. Het boekje leest lekker weg dankzij de toegankelijke stijl en de vele voorbeelden. En inderdaad: “je gaat het pas zien als je het doorhebt”.

Rian Timmers