

# Herken de DISC stijl van de ander

<b>C-stijl</b>	<b>D-stijl</b>
Feitelijk	Assertief
Formeel, wat afstandelijk	Resultaatgericht
Wil graag uitgebreide informatie	Luide toon
Niet expressief, wat stoïcijns	Neemt graag risico's
Wil garanties	Ongeduldige uitstraling
Beslist op basis van feiten	Stevige handdruk
Wat argwanend eerst zien dan geloven	Kernachtig en stellig
<b>S-stijl</b>	<b>I-stijl</b>
Vriendelijke uitstraling	Enthousiast
Luisteraar	Positief, optimistisch
Attent	In voor nieuwe ideeën
Beleefd	Trendgevoelig
Bescheiden, wat op de achtergrond	Hoog tempo
Servicegevoelig	Intense manier van praten
Loyaal	Laat gevoel meewegen in beslissing
Stelt het nemen van een besluit uit	Goed van vertrouwen

# Afstemmen

<b>C-stijl</b>	<b>D-stijl</b>
<b>Wat je het best kunt doen:</b>	<b>Wat je het best kunt doen:</b>
Focus op feiten en informatie	Toon zelfvertrouwen
Luister actief	Wees direct en to-the-point
Beantwoord de ,waarom' vragen	Focus op resultaat
Geef garanties	Kom met alternatieven
Bevestig de gemaakte afspraken	Geef een keuze mogelijkheid
<b>Wat je beter kunt laten:</b>	<b>Wat je beter kunt laten:</b>
Persoonlijk worden	Met veel details komen
Onder tijddruk zetten	Vaag taalgebruik/ er omheen draaien
Details achterwege laten	Voor hem/haar beslissen
<b>S-stijl</b>	<b>I-stijl</b>
<b>Wat je het best kunt doen:</b>	<b>Wat je het best kunt doen:</b>
Neem de tijd	Hij of zij bepaalt het tempo
Stel ,hoe' vragen	Wees open en enthousiast
Benadruk service aspecten	Kom met voorbeelden
Doorvragen	Luister aandachtig en word concreet
Focus op zekerheden	Focus op een persoonlijke klik
<b>Wat je beter kunt laten:</b>	<b>Wat je beter kunt laten:</b>
Van de hak op de tak springen	Met veel details komen
Directief praten	Je laten afleiden van de kern
Snel willen zijn	Kortaf en onpersoonlijk worden