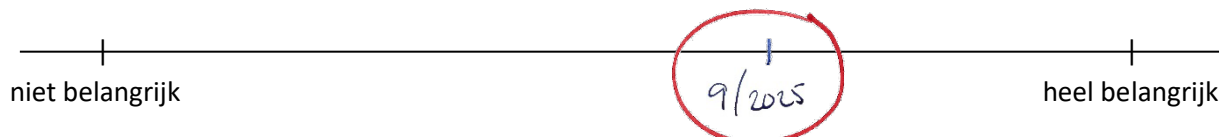


# HET IS ERNST®

## NULMETING VAN JE COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN - PAGINA 1/5

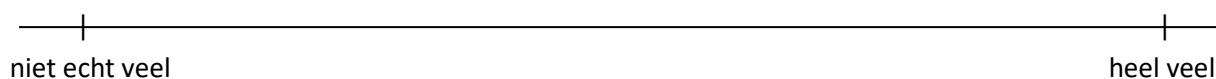
Deze nulmeting is geen test van je communicatieve vaardigheden. Het is een waardevolle manier om inzicht te krijgen in hoe je je vaardigheden ontwikkelt. De meting bestaat uit 27 vragen.

Voorbeeld: Zet een streep op de lijn waar jouw antwoord het best past, met daaronder de datum.

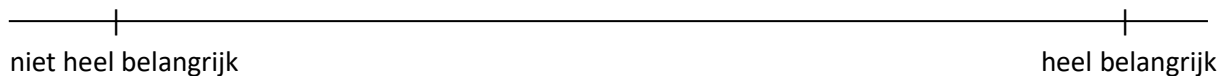


### NON-VERBALE COMMUNICATIE

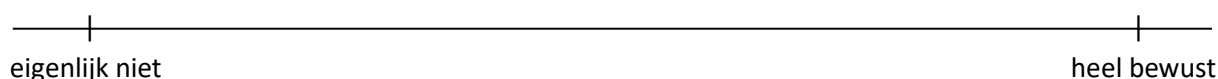
Vraag 1. Hoeveel waarde hecht jij aan non-verbale communicatie?



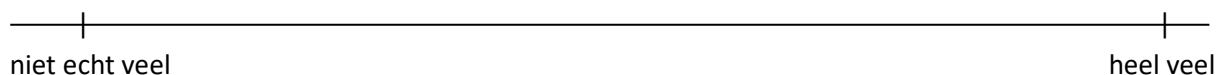
Vraag 2. Hoe belangrijk is non-verbale communicatie volgens wetenschappelijk onderzoek?



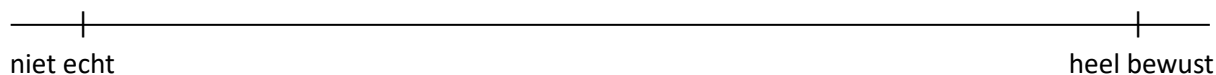
Vraag 3. Hoe bewust let jij op de non-verbale communicatie van de ander; op bewegingen van de benen, tong, ogen en lippen, zoals op *eye blocking* en *lip locking*?



Vraag 4. Hoeveel non-verbaal gedrag 'registreer' je van de handen en armen van de ander?  
(bijvoorbeeld dat iemand even in het haar krabt, even aan het gezicht zit, bewegingen maakt met handen of dat iemand de armen over elkaar doet).



Vraag 5. Hoe bewust ben jij van je eigen lichaamstaal tijdens gesprekken?

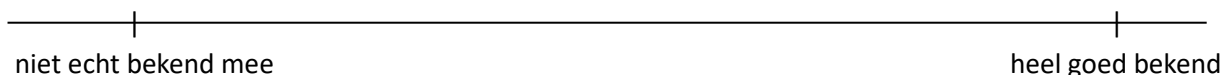


# HET IS ERNST®

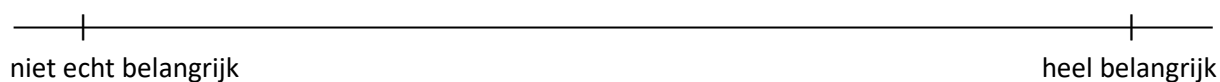
## NULMETING VAN JE COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN - PAGINA 2/5

### VRAGEN STELLEN

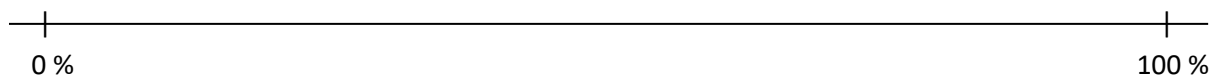
Vraag 6. Hoe bekend ben je met het verschil tussen open en gesloten vragen?



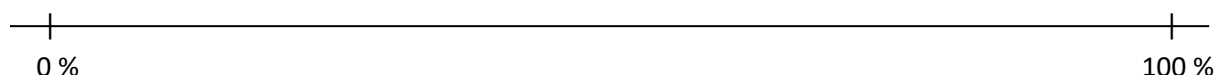
Vraag 7. Hoe belangrijk vind je het om open vragen te stellen?



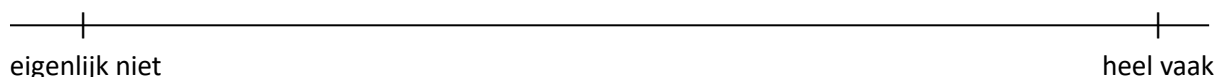
Vraag 8. Hoeveel procent gesloten vragen zou je in gesprekken willen stellen?



Vraag 9. Ongeveer hoeveel procent van de vragen die je stelt in gesprekken zijn gesloten vragen?

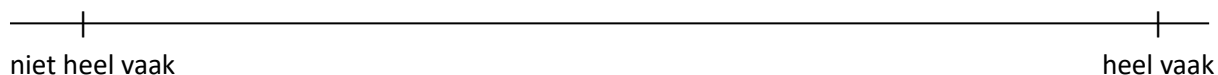


Vraag 10. Hoe vaak controleer jij hoe goed de ander je begrepen heeft?

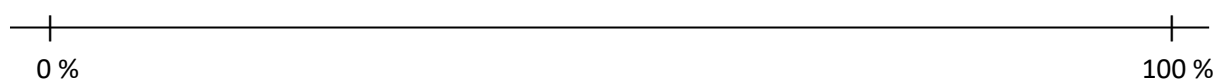


### LUISTEREN

Vraag 11. Hoe vaak achterhaal jij 'de vraag achter de vraag' voordat je antwoord geeft?

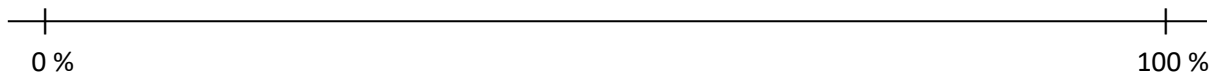


Vraag 12. Ongeveer hoeveel procent van de tijd ben jij gemiddeld aan het woord tijdens een gesprek?

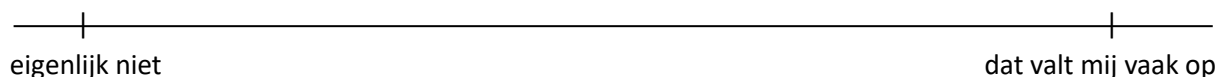


## NULMETING VAN JE COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN - PAGINA 3/5

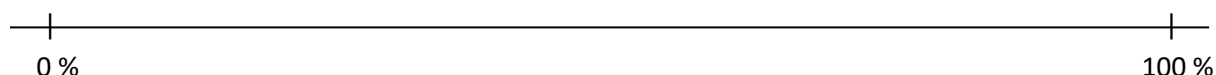
Vraag 13. Ongeveer hoeveel procent van de tijd wil je aan het woord zijn in de meeste gesprekken?



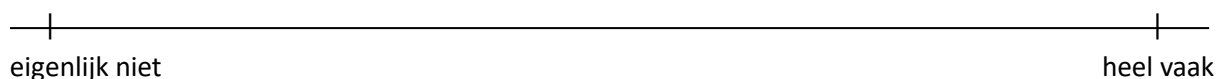
Vraag 14. In veel gevallen wordt snel en intuïtief antwoord gegeven op een vraag en wordt mede om die reden geen antwoord gegeven op de vraag (ook bijvoorbeeld in actualiteitenprogramma's). Hoe vaak valt jou dat op?



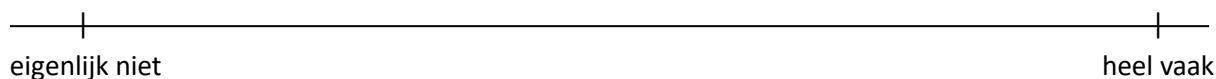
Vraag 15. Hoeveel weet je over je gesprekspartner na een eerste gesprek - zowel in zakelijke als privé-gesprekken? (interesse, hobby's, passie, etc.)



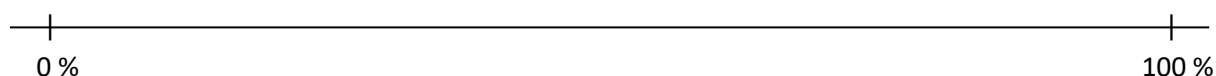
Vraag 16. De betwist-reflex is een intuïtieve, bijna automatische reactie om een uitspraak in twijfel te trekken of tegen te spreken. Hoe vaak constateer je deze betwist-reflex?



Vraag 17. In veel gespreksituaties vertelt iemand iets, en reageert de ander daar niet of nauwelijks op. Hoe vaak valt het je op dat niet gereageerd wordt op wat gezegd is - bijvoorbeeld door begrip te tonen of enthousiast te reageren?



Vraag 18. In welk percentage van je belangrijke gesprekken reageer jij op wat de ander zegt? (Als je kijkt naar bijvoorbeeld een actualiteitenprogramma, dan valt op hoe zelden dat eigenlijk gebeurt.)



## NULMETING VAN JE COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN - PAGINA 4/5

### OVERTUIGEN

Vraag 19. Overtuigen is een veelvoorkomend onderdeel van communicatie. Hoe vaak gebruik jij één van de overtuigingsprincipe van *Cialdini*?

—|—————|—  
eigenlijk niet heel regelmatig

Vraag 20. Hoe vaak zeg je het woord 'toch?' om een bevestiging te krijgen?

—|—————|—  
eigenlijk niet regelmatig

Vraag 21. Hoe vaak introduceer jij een referentie-niveau wanneer je iemand wilt overtuigen?

—|—————|—  
niet vaak heel vaak

Vraag 22. Wat denk je dat meestal de doorslaggevende factor is wanneer iemand een beslissing neemt?

—|—————|—  
argumenten en feiten het gevoel

Vraag 23. Veel gesprekken - zowel zakelijk als privé - kun je zien als onderhandeling. Aan welke strategie geef jij de voorkeur?

—|—————|—  
positioneel onderhandelen principieel onderhandelen

Vraag 24. Wat vind je in gesprekken belangrijker: de 'kwaliteit van je advies' of de 'mate van acceptatie' (dus hoeveel vertrouwen de ander heeft in wat je vertelt)?

—|—————|—  
'kwaliteit van je advies' 'mate van acceptatie'

NULMETING VAN JE COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN - PAGINA 5/5

Vraag 25. Drogreden spelen een grote rol in communicatie. Het belang ervan wordt onderschat. Ze worden veel gebruikt in de politiek, reclame, marketing en sociale media, en natuurlijk in gesprekken. Hoe goed herken jij de verschillende drogredenen? (in persoonlijke gesprekken, op tv, etc.)

— niet ————— heel vaak

Vraag 26. Hoe vaak gebruik je onbewust het woord 'maar ....'?

—|—————|—  
eigenlijk niet heel regelmatig

Vraag 27. Hoe vaak geef jij een compliment en spreek je waardering uit naar mensen in je omgeving - zowel zakelijk als privé?

vaak te weinig