

# De vier natuurelementen in communicatie

*Hoe kwam het dat jouw presentatie gisteren voor een deel van het publiek glashelder was en anderen verward en vol vragen achterliet? Hoe is het mogelijk dat jij de uitleg van je projectleider niet helemaal begreep terwijl voor je collega wel alles duidelijk was?*

Het antwoord op deze vragen schuilt in het feit dat we elk onze eigen, persoonlijke communicatiestijl hebben. En soms sluiten die stijlen heel nauw bij elkaar aan en 'klik' het meteen terwijl op andere momenten onze stijlen zo ver uit elkaar liggen dat we langs elkaar heen praten.

Om dat laatste te vermijden, zou ik jullie graag de vier natuurelementen tonen als techniek om voeling te krijgen met de verschillende communicatiestijlen die mensen hanteren. En om bewust te leren omspringen met die stijlen en zo een veel effectievere communicatie te bereiken. Communicatie is immers enorm belangrijk in het projectwerk waarmee we allemaal dagdagelijks bezig zijn. En niets is zo vervelend als je uitsloven tijdens een vergadering, gesprek of presentatie om uiteindelijk niet begrepen te worden...

## De vier natuurelementen

Vuur, Water, Lucht en Aarde. Duizenden jaren geleden ging de mens ervan uit dat alle materie samengesteld was uit deze vier elementen. Ondertussen weten we wel beter, maar toch kunnen de natuurelementen ons nog altijd heel veel vertellen over onszelf. Men gaat er namelijk nog altijd vanuit dat de verschillende elementen symbool staan voor specifieke karakteristieken van het menselijk gedrag.

Dat wil zeggen dat in elk van ons de vier elementen schuilen. Maar daarbij zijn er bijna altijd één of twee elementen die de overhand hebben op de andere en zo ons gedrag bepalen. Je zou kunnen spreken van een persoonlijke voorkeur voor één of twee van de elementen. Wanneer je spreekt met iemand met dezelfde voor-

keur, zal je elkaar snel aanvoelen en op dezelfde golflengte zitten. En wanneer je boodschap niet overkomt bij de ander, is er waarschijnlijk een verschil in jullie voorkeurselementen. Je zou dan je communicatie op het element van de ander kunnen afstemmen om zo toch de 'klik' te bereiken.

***“Vuur en lucht zorgen samen voor de vooruitgang. Vuur heeft water nodig om niet uit de bocht te vliegen en vuur heeft aarde nodig voor voedingsstoffen. Aarde en lucht vullen elkaar aan. Aarde geeft water vorm en water bevloeit de aarde. Water toetst de ideeën van lucht aan gevoel en zonder inbreng van water wordt lucht te zweverig.”***

Ik zou jullie wel op het hart willen drukken dat er hierbij geen sprake is van 'goed' of 'fout', er is geen enkel element dat beter is dan de andere. Integendeel, de elementen zijn complementair aan elkaar en een team wint dus aan kwaliteit wanneer alle elementen erin vertegenwoordigd zijn. Als je daarbovenop binnen het team ook nog rekening houdt met elkaars voorkeurselementen, zorg je ervoor dat je nog beter functioneert en presteert als team. Als dat niet mooi meegenomen is!

De tabelletjes hieronder tonen de vier elementen, elk met hun zonen schaduw-zijde. Herken je je

eigen voorkeurselement? En dat van je partner of van je collega's?

## Inspelen op iemands element

Of je nu iemand iets moet uitleggen, iemand moet overtuigen van jouw voorstel, samen met iemand een probleem oplost of een ontwerp maakt, ... het is telkens heel belangrijk je bewust te zijn van de eventuele verschillen in voorkeurselementen en de daarbij horende verschillen in communicatiestijl. Door in te spelen op de stijl van de andere zorg je ervoor dat hij of zij je veel sneller en beter begrijpt en voorkom je misverstanden.

Hieronder vat ik per element een aantal richtlijnen samen over hoe je iemand met dat voorkeurselement het best aanpakt in een communicatie.

## VUUR

- Spreek direct, enthousiast en persoonlijk aan
- Maak je communicatie snel en attractief (bijv. korte, flashy presentatie)
- Leg de nadruk op vernieuwing en verandering, toon nieuwe of extra mogelijkheden
- Communiceer enthousiast, gebruik veel superlatieven (bijv. enorme verbetering, supertof team, schitterende resultaten)
- Vraag zijn of haar eigen inbreng en ideeën

LUCHT	
ZONZIJD	SCHADUWZIJD
makkelijk praten kritisch analyseren verbanden leggen overzicht hebben logisch redeneren objectief zijn tactisch zijn kunnen plannen	eindeloos geklets details over het hoofd zien sluw afstandelijk ongrijpbaar abstract

WATER	
ZONZIJD	SCHADUWZIJD
meelevend flexibel intuïtief zorgzaam respectvol oog voor het gemeenschappelijke teamgericht	overgevoelig niet voor zichzelf opkomen passief meewaaien met de wind onderdanig

AARDE	
ZONZIJD	SCHADUWZIJD
praktisch nuchter princiepelijk geduldig vastberaden betrouwbaar alles onder controle gericht op concrete resultaten	weinig ruimte voor nieuwe dingen dwangmatigheid controlefreak zwijgzaamheid te afwachtend pessimistisch minder flexibel

VUUR	
ZONZIJD	SCHADUWZIJD
enthousiast initiatief dynamisch idealistisch spontaan creatief veranderingsgericht moedig energiek	ongeduldig roekeloos naïef rusteloos impulsief slecht luisteren onvoorspelbaar bazig

## **WATER**

- Spreek persoonlijk aan, niet te zakelijk
- Heb veel aandacht voor de groep en het geheel, de mening van andere mensen is heel belangrijk voor een watermens
- Toon respect voor mensen en hun werk- en leefwereld (gevoelens)
- Vraag zijn of haar hulp

## **AARDE**

- Vraag om een afspraak (bijv. per mail), overval hem of haar niet
- Leg concrete en gedetailleerde informatie, cijfers en plannen voor (wie, waar, wanneer)
- Structureer je communicatie goed
- Hecht belang aan veiligheid en aan de zin van het onderwerp
- Vraag zijn of haar mening

## **LUCHT**

- Contacteer indirect, vraag bijv. via mail of telefoon een afspraak
- Leg de nadruk op de logica en het overzicht, gebruik high level schema's en tekeningen (geen details)
- Schets de omkadering en hou de verschillende belangen in de gaten
- Benadruk het doel en de opbrengst op langere termijn
- Vraag zijn of haar visie

Als je voor een groep mensen een betoog of presentatie brengt, is het belangrijk om alle vier de elementen daarin te verwerken. Zo laat je niemand op zijn honger zitten en zal iedereen zich aangesproken voelen door wat je vertelt.

### **Iemands voorkeurselement herkennen**

Op basis van de eigenschappen van de vier elementen kan je voor jezelf snel uitmaken welke je voorkeurselementen zijn. Ook voor mensen die je heel goed kent, lukt dit waarschijnlijk vrij snel. Bijna altijd zijn er één of twee elementen die duidelijk de bovenhand op de andere elementen hebben.

Maar hoe kom je snel het element van je nieuwe collega te weten? Of van de klant waar je op interview moet? Dit is niet zo evident, en vraagt enige

oefening. Iets om alvast op te letten, zijn de vragen die iemand stelt. Die leiden je vaak het snelst naar iemands voorkeurselement.

Zo zal een aarde-persoon je vragen wanneer iets precies zal beginnen, hoe het concreet in zijn werk zal gaan, wat er voor hem zal veranderen, hoeveel het precies gaat kosten, etc. Heel concrete vragen dus.

Iemand met lucht als voorkeurselement zal je vragen hoe je tot het idee kwam, wat de verschillen met vroeger zullen zijn, welke logica er achter je voorstel zit, hoe het past in de visie van het bedrijf, etc. Hij zal misschien terwijl je spreekt schema's tekenen om je idee te vatten.

Een watermens zal vragen of heel het team op de hoogte is, wat de verschillende meningen zijn over iets, of er iemand benadeeld zal worden, hoe hij of zij kan helpen, etc. Je mag ook de vraag naar verdere uitleg en instructies verwachten van een waterpersoon.

Een eerder vurig persoon zal je vragen of iets bij jouw visie op de ideale manier van werken past, wat de extra mogelijkheden en snufjes zijn, of hij zelf achteraf iets kan aanpassen, etc. Veel kans dat hij je onderbreekt om alles om te gooien en op een totaal nieuwe manier over je idee te beginnen denken. Of om enthousiast te vertellen over één van zijn andere schitterende ideeën.

Als je door de vragen die iemand stelt, aanvoelt wat zijn of haar voorkeurselement is, pas dan je eigen communicatie daarop aan. Zo zul je veel sneller begrepen worden of iemand kunnen overtuigen.

### **Een besluit voor elk element**

Elk artikel heeft een einde nodig, maar dit keer zijn er vier besluiten, één voor elk element. Ongetwijfeld weet je ondertussen al welk besluit jou het meest zal aanspreken!

## **VUUR**

Het is ongelooflijk hoe zo'n simpele en toffe techniek als de vier elementen het niveau van je communicatie de lucht in kan doen schieten. Ik besprak in dit

artikel de basis van het idee en enkele voorbeelden, het is aan jou om alle andere spectaculaire en vernieuwende mogelijkheden van de elementen te ontdekken! Veel plezier!

## **WATER**

Ik hoop in dit artikel duidelijk gemaakt te hebben dat de vier elementen een heel toegankelijke techniek is die iedereen makkelijk kan aanleren en gebruiken. Het is een techniek die ons allemaal kan helpen om elkaar beter te begrijpen en om pijnlijke misverstanden te voorkomen. Door de vier elementen mee te laten spelen, wordt ons team nog sterker!

## **LUCHT**

Als je het vanop een afstand bekijkt, is het logisch dat verschillen in communicatiestijl voor onbegrip en misverstanden kunnen zorgen. Met de vier elementen reik ik jullie een techniek aan om in te spelen op de stijl van anderen en daardoor je communicatie te verbeteren. Omdat de vier elementen zo eenvoudig zijn, helpen ze je snel een overzicht te krijgen van de verschillende stijlen die op elk moment meespelen. Daardoor kan je een stuk efficiënter communiceren en op termijn je prestaties verhogen.

## **AARDE**

In dit artikel besprak ik eerst welk de vier elementen zijn en wat de bijhorende persoonskenmerken zijn. Vervolgens gaf ik jullie een aantal concrete richtlijnen mee over hoe je kan inspelen op elk element en hoe je aan de hand van de vragen die iemand stelt, snel kan te weten komen wat iemands voorkeurselement is. Door in te spelen op iemands communicatiestijl, word je beter begrepen en voorkom je misverstanden. De vier elementen is dus een heel eenvoudige techniek waar je vandaag nog mee aan de slag kunt!

Jef Cumps

[jef.cumps@gmail.com](mailto:jef.cumps@gmail.com)  
[hersenspinsels en buikverzinsels](#)