

# Hoe zit het met je **communicatieskills**?

**Zélf als je niks zegt, zeg je vanalles.** Hoe? Met je lichaam! Hoe je zit, hoe je staat, hoe je kijkt,...

**Je communiceert dus veel meer dan je beseft.** Iemand die achteruitgezakt op z'n stoel zit, lijkt minder geïnteresseerd in het gesprek dan iemand die recht zit. Iemand die oogcontact vermijdt, lijkt onzeker. Als je gesprekspartner fronst wanneer je iets zegt, dan is die het misschien niet met je eens.

Maar laten we het nu even hebben over wat je wél zegt met woorden. Da's al moeilijk genoeg.

Je wil héél graag werken bij Bedrijf X. Heel toevallig stap je in de lift met de CEO van Bedrijf X. Time to shine! Je hebt 60 seconden de tijd om jezelf voor te stellen, en zo een job te strikken. Dat is een 'elevator pitch', en die wordt vooral gebruikt in verkoopsgesprekken. En omdat je in een sollicitatiegesprek jezelf verkoopt, komt die pitch hier ook van pas. In zo'n pitch zit niet alleen je naam, maar ook je ervaring, waar je goed in bent, en wat je graag wil doen. **Hoe zou jouw elevator pitch klinken?**

Een goede mondelinge communicatie kan je trouwens ook uit lastige situaties redden. Bijvoorbeeld om de sfeer op het werk goed te houden. Stel nu dat je collega slechtgezind op je is, maar je hebt geen flauw idee hoe dat komt, of wat je gedaan hebt. Hoe zou je dat aanpakken?

**Voor een goede communicatie pas je je taalgebruik best aan aan de persoon waarmee je praat.** Ga jij daarmee akkoord? Zou jij anders praten met deze mensen? Zo ja, waar let je op?



Je baas:



Een collega:



Iemand die nog niet goed Nederlands spreekt:



Een vriend:

