

Luisteren: René was van plan om op vakantie te gaan met zijn familie naar Griekenland.

Helaas hadden ze het druk en kon dat dus niet.

Vervolgens zij hij dat hij een nieuw raam gaat krijgen en ook nieuwe banken.

Samenvatten: Nadat hij klaar was ging ik samenvatten wat hij had verteld. Hij wilde naar Griekenland, maar ze hadden het druk. Hij kreeg een nieuw raam en nieuwe banken.

Doorgaan: Daarna zij hij dat hij niet een nieuw raam gaat krijgen, maar een nieuw kozijn.

Hij zij ook dat hij nieuwe banken gaat krijgen, omdat de banken die hij had iets van 6 jaar oud waren.

En hij kreeg ook zonnepanelen op zijn dak geïnstalleerd.

Beschrijving LSD Techniek:

L - Luisteren: Je luistert naar de ander en probeert jezelf in te leven in de ander, je toont oprechte interesse en probeert de ander te begrijpen.

S - Samenvatten: Hiermee verifiëer je dat het gene dat jij denk gehoord te hebben daadwerkelijk klopt. Je kan bijvoorbeeld een vraag stellen die jou zeker maakt van wat je hebt gehoord.

D - Doorvragen: Door te vragen help je de ander zijn verhaal te vertellen. Je klinkt geïnteresseerd en helpt jou antwoord te krijgen op verdere vragen die je had.

Toepassen van LSD:

Het eerste wat je moet doen om LSD goed toe te passen is door te luisteren. Je moet aan aandacht en interesse tonen aan de persoon die zit te praten. Lichaamstaal is ook belangrijk, want als je naar de persoon kijkt dan zie je wat voor emoties hij of zij toont en dan kan jij vaststellen waar het onderwerp van het gesprek is.

Het tweede wat je kan doen om LSD goed toe te passen is door het verhaal te samenvatten. Samenvatten zorgt voor duidelijkheid in het gesprek.

Als je samenvat begrijp je het verhaal een stuk beter en het helpt jou met het onthouden van de belangrijkste punten van het gesprek.

Het derde wat je kan doen om LSD goed te passen is doorvragen.

Doorvragen zorgt ervoor dat je het verhaal meer diepte kan geven.

Je krijgt meer diepte en informatie over feiten, meningen en gevoelens.

Invloed van Lichaamstaal:

Lichaamstaal beïnvloed veel in een gesprek.

Lichaamstaal beïnvloed veel in een gesprek, sinds dit aan de ander kan laten zien of jij geïnteresseerd bent of dat je meer een beetje verveeld en ongeïnteresseerd bent. Als voorbeeld, als je aan iemand iets vraagt en ze naar boven kijkt, denken ze waarschijnlijk echt goed na, als ze naar onder of ergens anders heen kijken, verzinnen ze waarschijnlijk wat.