

INSA

BREAKING VERBAL BARRIERS

ONTDEK DE INSA-METHODE

Met Nieuwe Ogen

Ontdek wat gezichten
écht vertellen

Herman Ilgen & Silvana Ilgen
19 juni 2025

Wie is INSA?

Stichting Instituut voor Non-verbale Strategie Analyse

- Opleidings- en kennisinstituut; opgericht in 2011
- Ons doel: een maatschappelijke bijdrage leveren d.m.v. (voor-)oordelen vervangen door begrip en respect en hiermee de communicatie tussen mensen te verbeteren
- Wetenschappelijk onderzoek en praktische methode
- Trainingen en consultancy

Doel vandaag:

- Inkijkje in onze methode
- Hoe je op hoofdlijnen in gezichten gedragsstijlen en interactiebehoeften kunt herkennen
- Hier effectief op inspelen



Literatuur over *situationele* gezichtsuitdrukkingen

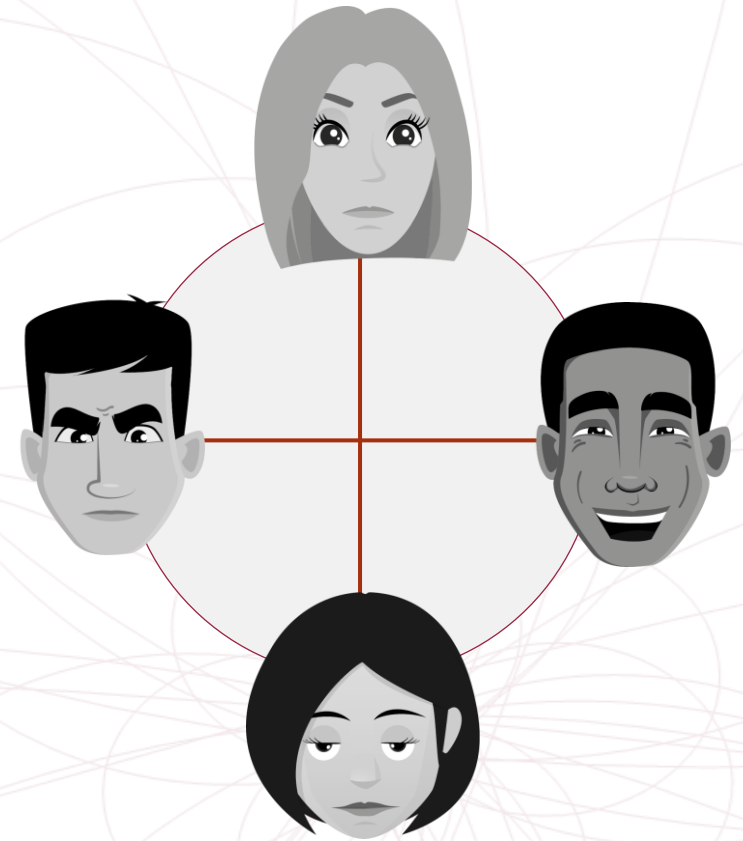
Paul Ekman: Relatie met specifieke emoties; populair, maar grote oversimplificatie

James Russell: Bi-dimensional Model: ontvanger non-verbale communicatie registreert niveau van actiebereidheid (hoog-laag) en richting van actiebereidheid (koud-warm op de relatie);

- **Activation:** wenkbrauwen hoog, oogleden hoog;
- **Deactivation:** hangende gelaatstrekken, oogleden;
- **Unpleasant:** aanspannen onderste oogleden, fronsen;
- **Pleasant:** mondhoecken hoog, wangen hoog

Nico Frijda: Gedragstendens in interactie

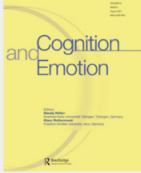
Alan Fridlund: Verwachting/behoefte/gedragsneiging in interactie





UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM

INSA



Cognition and Emotion >
Volume 35, 2021 - Issue 5

[Submit an article](#) [Journal homepage](#)

Enter keywords, authors, DOI, etc

7,297
Views

7
CrossRef
citations to date

148
Altmetric

 [Listen](#) 

Brief Article

Personal Nonverbal Repertoires in facial displays and their relation to individual differences in social and emotional styles

Herman Ilgen, Jacob Israelashvili  & Agnetta Fischer  

Pages 999-1008 | Received 08 Apr 2020, Accepted 13 Jan 2021, Published online: 29 Jan 2021

 [Cite this article](#)  <https://doi.org/10.1080/02699931.2021.1877118>  [Check for updates](#)

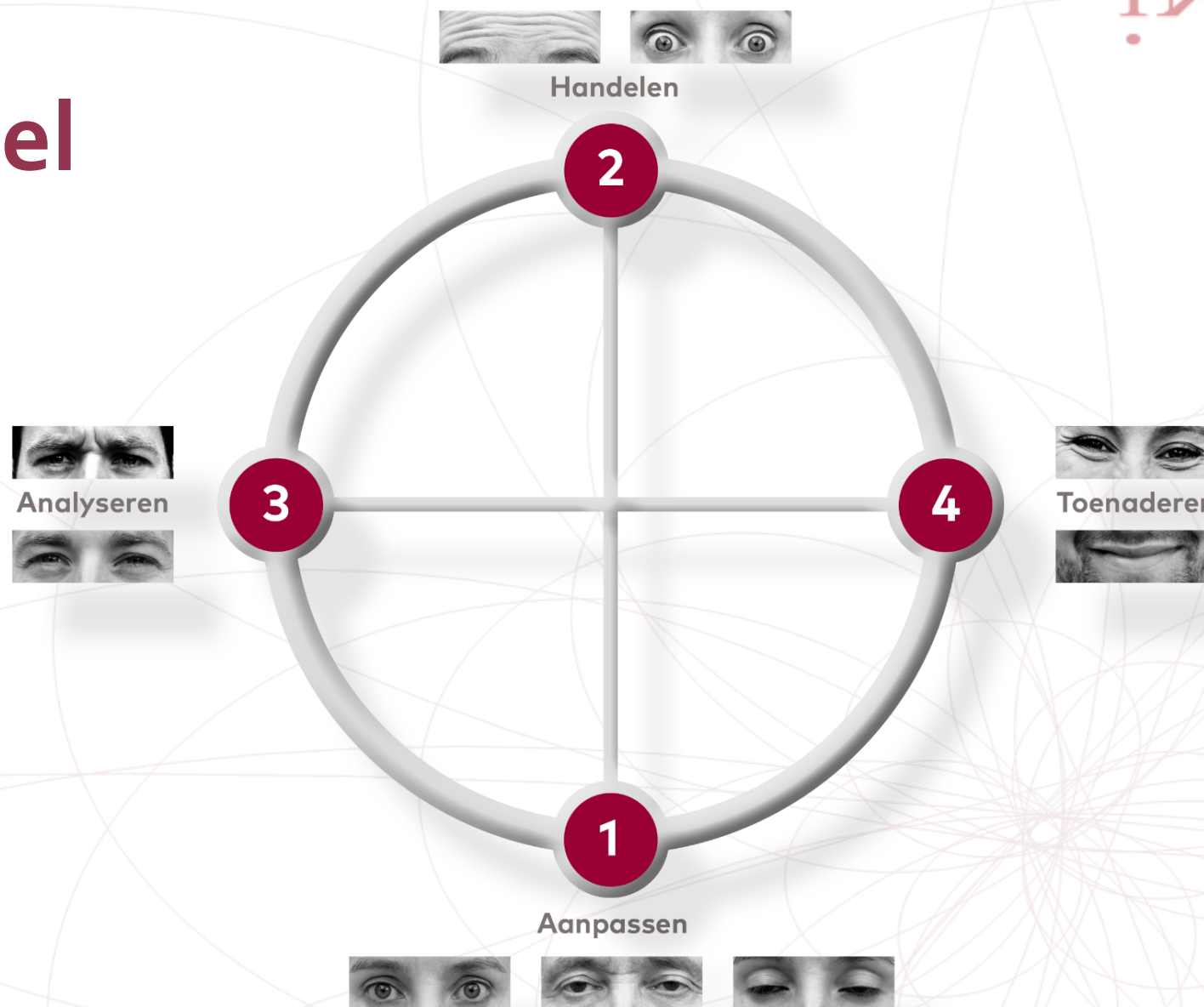
INSA/UvA: eerste onderzoek ter wereld naar *frequente/structurele* gezichtsuitdrukkingen (**50% van alle gezichtsuitdrukkingen!**)

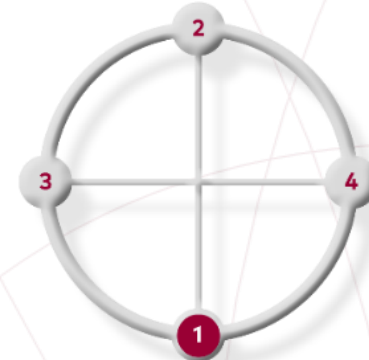
Resultaat: Persoonlijk Non-verbaal Repertoire (PNR) en *structurele* gedragstendens/verwachting/behoefte individu

Voorbeelden van frequente gezichtsuitdrukkingen



Het INSA model





PNR Type 1: Aanpassen

Comfortabel

Gedragstendens

- Geeft ruimte aan de ander
- Bereid te volgen en ondersteunen
- Rustig
- Toegeeflijk

Impact

- Rustig
- Stabiel
- Laat ruimte



Behoefte in interactie

- Ontspannen en rustige sfeer
- Ruimte voor eigen tempo
- Aandacht voor gevoel

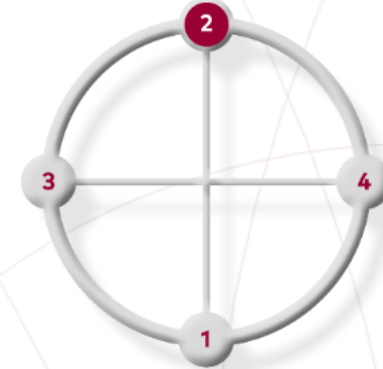
Oncomfortabel

Gedragstendens

- Geremd, ingehouden
- Stressgevoelig (fysiek)
- Onderdanig
- Naar binnen gekeerd

Impact

- Teruggetrokken
- Passief, niet betrokken
- Onduidelijk



PNR Type 2: Handelen

Comfortabel

Gedragstendens

- Alert en actief
- Flexibel bij tegenslag
- Relativeert probleem door er anders naar te kijken
- Resultaatgericht

Impact

- Actief, betrokken
- Inspirerend
- Stevig



Behoeft in interactie

- Resultaatgerichte actie
- Tempo
- Tegenwicht

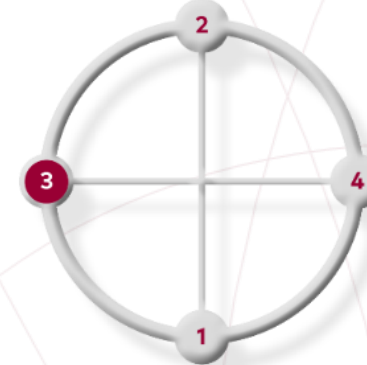
Oncomfortabel

Gedragstendens

- Onrustig
- Ongeduldig
- Neiging grenzen over te gaan
- Niet compromisbereid

Impact

- Dwingend, agressief
- Chaotisch, onvoorspelbaar
- Ongeduldig



PNR Type 3: Analyseren

Comfortabel

Gedragstendens

- Analytisch sterk
- Systematisch en gestructureerd
- Oplossingsgericht
- Geconcentreerd

Impact

- Helder
- Voorspelbaar
- Solide (op inhoud)



Behoeft in interactie

- Voorspelbaarheid
- Logica
- Inhoudelijke kwaliteit

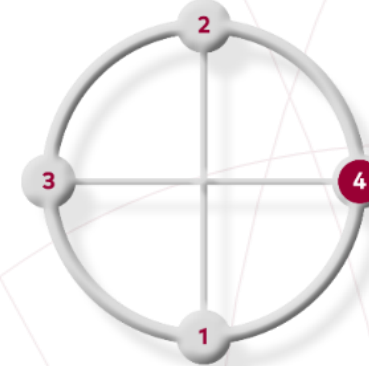
Oncomfortabel

Gedragstendens

- Afstand nemen uit contact
- Neiging tot (negatief) oordelen
- Onderdrukt negatieve emoties niet, verbaal scherp
- Doordrukken eigen wil/mening

Impact

- Afstandelijk, emotioneel
- Negatief-kritisch
- Rigide



PNR Type 4: Toenaderen

Comfortabel

Gedragstendens

- Bereid tot contact
- Extravert en open
- Oplossingsgericht, compromisbereid
- Relativeert probleem door er anders naar te kijken

Impact

- Open
- Vriendelijk
- Gemakkelijk contact



Behoefte in interactie

- Soepel contact
- Oplossings- en-
compromisbereidheid
- Aandacht voor relatie

Oncomfortabel

Gedragstendens

- Onduidelijk in contact
- Bespelen van anderen
- Ontwijken confrontatie
- Onhelder over eigen belang

Impact

- Ambivalent
- Manipulatief
- Ontwikkend

Wat levert de INSA Methode mij op?

- Anticiperen op gedrag en effectief beïnvloeden
- Dynamiek tussen mensen doorgronden
- Gesprekken die raken: aansluiten bij de ander
- Zelfinzicht vergroten, misverstanden voorkomen

Meer ontspanning en effectiviteit in gesprekken

Leren, nalezen?

Professional training Door-zien en Trefzeker Handelen

Website: www.insa-foundation.org

Congresaanbod!



Mediatorsfederatie
KWALITEITSREGISTER Nederland

