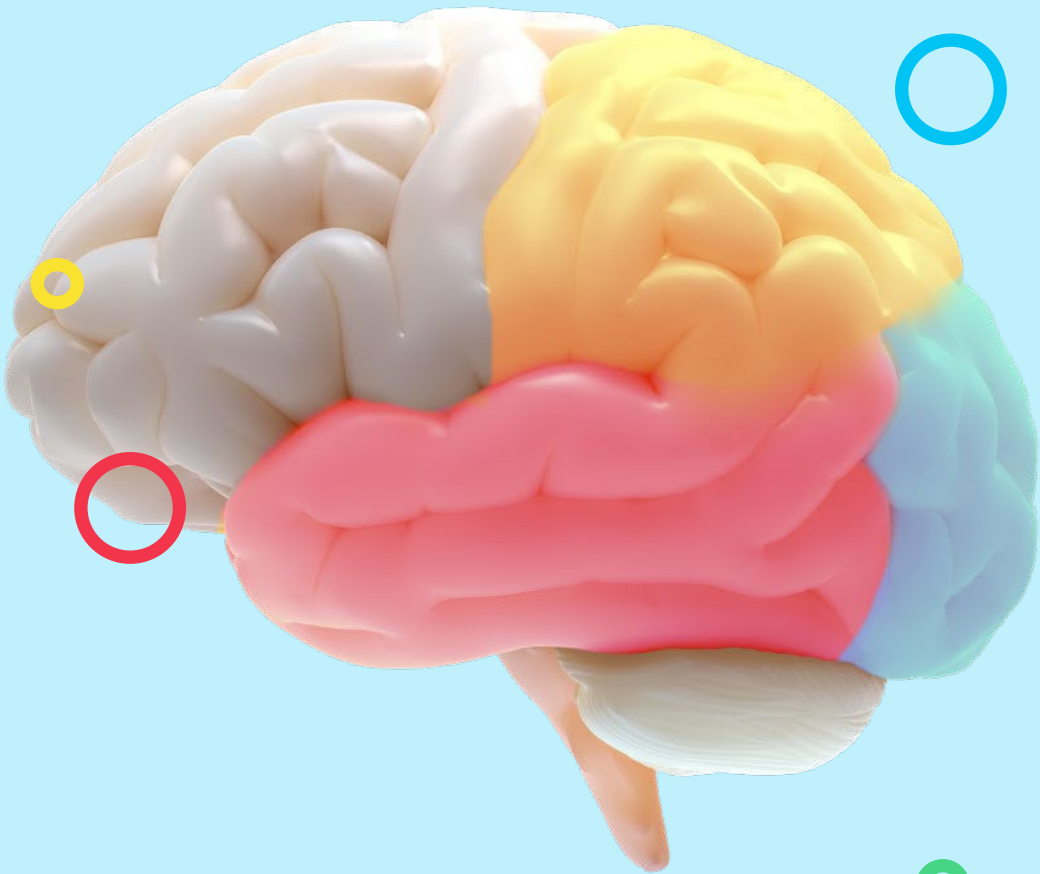
HUMAN

Een introductie in Whole Brain Thinking®

Succesvol denkstijlen inzetten.



WADM

Wat staat er in dit boekje?
Dit boekje geeft achtergrondinformatie over verschillende denkstijlen in de hersenen en over iemands persoonlijke voorkeur voor die verschillende denkstijlen. Door hersenonderzoek is een gevalideerde methode ontwikkeld om zo'n persoonlijke denkvoorkeur in kaart te brengen.

Waarom moet ik dit boekje lezen?
De voorkeur voor verschillende denkstijlen in de hersenen is bij iedereen anders. Dit boekje verklaart waarom elk mens andere interesses heeft en niet iedereen op dezelfde manier reageert. En waarom je altijd het volledige scala aan denkstijlen moet inzetten.

Hoe kan ik deze informatie toepassen?
Er wordt kort en bondig uitgelegd welke denkstijlen er zijn, hoe je ze kunt herkennen en hoe je denkstijlen in de praktijk activeert. Met een handige lijst van vragen die je moet stellen om teams beter te laten presteren en mensen zelfverzekerder te laten werken.

Hoe helpt dit boekje mij verder?
Je snapt beter waarin je van iemand verschilt en hoe je elkaar juist aanvult. Je leest hoe je jouw eigen denkvoorkeur in kaart kan brengen om effectiever te worden bij management, communicatie, teambuilding, leiderschap, innovatie, verkoop en verandering.

Inhoud

Wat is Whole Brain Thinking®? 5
Waar kun je Whole Brain Thinking® voor gebruiken? 6
Wat zijn eigenlijk denkstijlen? 7
Herrmann Brain Dominance Instrument® 8
Whole Brain Model 10
Ontstaan van een denkvoorkeur 12
Welke denkstijlen zijn er? 14
Hoe meet je een denkvoorkeur? 17
Van brein naar toepassing. 18
Hoe ziet een HBDI®profiel er uit? 20
Hoe helpt Whole Brain Thinking® jou? 22
Whole Brain Thinking® in de praktijk 24
Welke HBDI® profielen zijn er? 26
Leestip: Het Whole Brain® Business boek 30
Feiten en cijfers 32
Wil je meer weten? 34

Whole Brain®, Whole Brain Thinking®, HBDI®, Herrmann Brain Dominance Instrument®, Herrmann® en het 4-kwadranten model zijn als handelsmerk geregistreerd door Herrmann International.
WADM is gecertificeerd in het opstellen, toelichten en inzetten van het Herrmann Brain Dominance Instrument®. Sinds 1995 integreert WADM Whole Brain Thinking® in offline en online communicatiestrategieën voor business-to-business bedrijven en organisaties.

Wat is Whole Brain Thinking®?

Whole Brain Thinking® is een methodiek om verschillende denkstijlen in de hersenen te herkennen, te activeren en succesvol in te zetten bij management, communicatie, teambuilding, leiderschap, innovatie, verkoop en verandering. Het geeft inzicht in andere manieren van denken en toont dat verschillende taken een ander mentaal proces vergen. Je gaat iemands voorkeur voor verschillende denkstijlen beter begrijpen en op het meest geschikte moment inzetten.

Waar kun je Whole Brain Thinking® voor gebruiken?

Met Whole Brain Thinking® krijg je inzicht in de kenmerken van verschillende denkstijlen in de hersenen, zodat je ze kunt herkennen bij een ander. Je kunt je dan makkelijker aanpassen aan iemands manier van denken en effectiever communiceren. Je snapt beter waarin je verschillend bent en hoe je elkaar juist aanvult. Organisaties kunnen door Whole Brain Thinking® heel strategisch het volledige scala aan denkstijlen inzetten. Ze gebruiken gericht de denkvoorkeur van elke medewerker om de prestaties en effectiviteit van de organisatie te verbeteren.

Wat zijn eigenlijk denkstijlen?

Een denkstijl is de manier van denken, waarnemen en voelen van iemand. Er zijn vier denkstijlen die een mens afwisselend in de hersenen gebruikt: rationeel, operationeel, relationeel en experimenteel. Toch heeft iedereen een voorkeur voor één of meerdere denkstijlen. Die voorkeur is van invloed op de manier van leren (informatie verwerken), van nadenken (informatie verrijken), van communiceren (informatie verspreiden) en van beslissen (informatie vergelijken). Dat verklaart waarom elk mens andere interesses heeft en niet iedereen op dezelfde manier reageert.

HBDI® - Herrmann Brain Dominance Instrument®

In 1975 heeft de hersenonderzoeker Roger Sperry de tweedeling en specialisatie van hersenen onderzocht. In een poging om epilepsie te genezen werden bij patiënten de hersenhelften van elkaar gescheiden (scheiding van het Corpus Callosum; de hersenbalk die de twee grote hersenhelften met elkaar verbindt en zorgt dat ze informatie kunnen uitwisselen). Sperry deed bij deze patiënten verschillende ontdekkingen. Hun linker hersenhelft bleek bijvoorbeeld de rechterhand aan te sturen nam vooral logisch, analytisch, volgordelijk en rationeel denken op zich.

Sperry zag dat de rechterkant van hun hersenen op een andere manier naar de wereld en naar anderen keek. Die hersenhelft gebruikte een snelle algemene blik, verbond intuïtief en visueel dingen met elkaar en reageerde emotioneler en expressiever. In het onderzoek bedachten patiënten spontaan oplossingen met hun rechter hersenhelft die ze vervolgens door de linkerhelft op een logische, analytische en doordachte manier gingen onderbouwen.

Uit het onderzoek bleek dat de linkerhelft van de hersenen informatie opdeelt in verschillende onderdelen, terwijl de rechterkant iets als een geheel beschouwt en systematisch zoekt naar verbindingen, overeenkomsten en gelijkenissen. Diezelfde uitkomsten zijn in tal van andere laboratoriumtesten gevonden bij zowel gezonde personen als mensen met hersenletsel. Patiënten met een hersenbeschadiging aan de rechterzijde herkennen vaak bekende personen of de straten in hun thuisbuurt niet meer. En iemand met schade aan de linkerkant van de hersenen kan soms niet meer goed spreken of geeft verkeerde nadruk op woorden in zinnen.

Ned Herrmann bestudeerde de onderzoeken van Sperry en verbond ze met andere inzichten over het limbisch systeem van de hersenen (diep in de hersenen) en de cerebrale cortex (de geplooide buitenste schil van de hersenen). Het limbisch systeem is de primaire plek voor emotie, motivatie, genot en (het samenstellen van) herinneringen. Het stuurt ons affectief en interpersoonlijk proces. In de cortex wordt informatie uit de rest van het lichaam geanalyseerd, geïnterpreteerd en omgezet in gedachten (innerlijke spraak en mentale beelden) en aansturing van het lichaam (spreken en handelen). De cortex heeft een belangrijke rol bij geheugen, aandacht, perceptie, bewustzijn en taal.

Ned Herrmann voegde de onderzoeken samen in vier kwadranten van het Whole Brain® model, een metafoor voor onze manier van denken. Zo ontwikkelde hij een gevalideerde en gepatenteerde manier om iemands denkvoorkeur in kaart te brengen: het Herrmann Brain Dominance Instrument® (HBDI®).

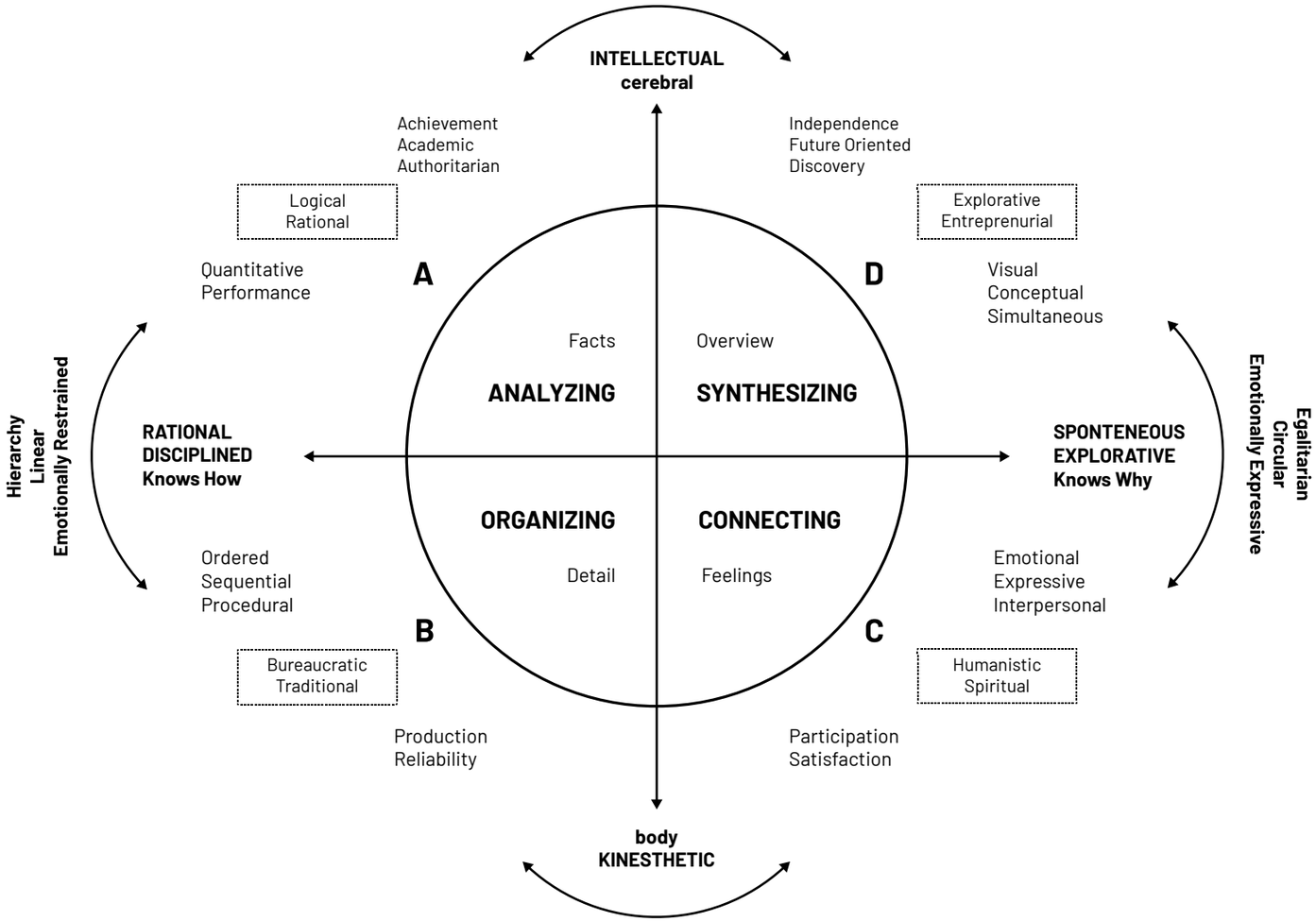
Whole Brain Model

Cerebrale cortex

Feiten - Data en theorie - Conceptuele structuren - Intuïtieve inzichten - Cognitieve intellectuele benadering

Linker hersenhelft

Feiten - Analyse - Taal als communicatiemiddel - Van details naar het geheel - Gezond verstand - Duidelijkheid



Rechter hersenhelft

Gevoel - Intuïtie - Beelden als communicatiemiddel - Van het geheel naar details - Fantasierijk - Intenties

Limbisch systeem

Sterk gevoel voor detail en structuur - Sensitief - Emotioneel bewust van gevoelens en mensen - Instinctieve en onderbouwde benadering

Ontstaan van een denkvoorkeur

Een voorkeur voor bepaalde denkstijlen ontstaat door de manier waarop de hersenen informatie verwerken. Informatie verwerken en opslaan gebeurt door verbindingen tussen hersencellen. Een simpele gedachte verloopt via patronen van duizenden verbindingen. Als zo'n patroon (gedachte) vaak wordt herhaald, maken die hersencellen steeds meer onderlinge verbindingen en ontstaat een neuraal netwerk: een herinnering, een overtuiging, een geleerd feit, een model of een procedure.

Door herhaling wordt de verbinding tussen hersencellen effectiever (sterker) omdat de informatie-uitwisseling beter en efficiënter verloopt en dus steeds minder moeite kost. Oftewel, hoe sterker de verbinding, hoe makkelijker een herinnering of het geleerde wordt geactiveerd. Neurale netwerken bepalen dus in grote mate de denkvoorkeur in de hersenen en zijn van invloed op de manier van leren (informatie verwerken), van nadenken (informatie verrijken), van communiceren (informatie verspreiden) en van beslissen (informatie vergelijken).

Vanaf de geboorte zijn alle structuren in de hersenen aanwezig. In de jeugd ontwikkelen zich vaardigheden door nieuwe neurale verbindingen te maken en doordat bestaande verbindingen steeds sterker worden. Dat gebeurt in sneltreinvaart met het hoogtepunt rond twee jaar. Door de enorme hoeveelheid ervaringen ontstaat bij peuters de infrastructuur in de hersenen die leren mogelijk maakt.

Het maken van neurale verbindingen tussen hersenstructuren gaat bijna het hele leven door. Maar vanaf een jaar of vijf is de groei ervan veel minder. Kinderen hebben dan al een neuraal netwerk voor empathie dat bijna gelijk is aan volwassenen. En rond de leeftijd van vijftien jaar zijn alle hogere cognitieve processen ontwikkeld tot op volwassen niveau.

Welke denkstijlen zijn er?

Rationeel denken.

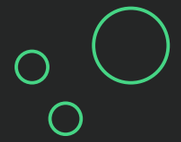
Deze denkstijl analyseert en grijpt naar abstract en cijfermatig denken om problemen op een logische of technische manier op te lossen. Een idee of voorstel wordt door deze denkstijl kritisch beoordeeld op basis van kwantitatieve data en verzamelde feiten. Criteria en procedures moeten vooraf duidelijk zijn vastgelegd om analytisch en theoretisch doordachte beslissingen te kunnen nemen.

Experimenteel denken.

Deze denkstijl kijkt holistisch naar de wereld (allesomvattend en alles met elkaar verbindend). Een idee of voorstel moet dan ook alles overzien en conceptueel verrassen. Deze denkstijl houdt van de uitdaging (en is overtuigd van de eigen kracht) om elk probleem op te kunnen lossen. Een innovatieve aanpak en initiatief nemen zijn van groot belang om creatief te kunnen bewegen en vernieuwend te werk te gaan.

Operationeel denken.

Deze denkstijl gaat altijd beheerst en gepland te werk. Een idee of voorstel moet voor deze denkstijl zeer gedetailleerd en precies worden uitgewerkt om de gevolgen te kunnen overzien. Problemen kunnen alleen stapsgewijs worden opgelost. Duidelijke processen (en vooral een gestructureerde uitvoering ervan) zijn noodzakelijk om realistisch en volgens planning te kunnen opereren.



Relationeel denken.

Deze denkstijl houdt van interpersoonlijk contact met anderen. Een idee of voorstel wordt emotioneel beoordeeld, omdat deze denkstijl kinesthetisch is ingesteld (focus op wat je voelt en hoe je wordt geraakt). Zoeken naar oplossingen gebeurt het liefst al pratend (met anderen) en op gevoel. Een aansprekende spirituele of persoonlijke boodschap zijn nodig om overtuigend te kunnen communiceren.

Hoe meet je een denkvoorkeur?

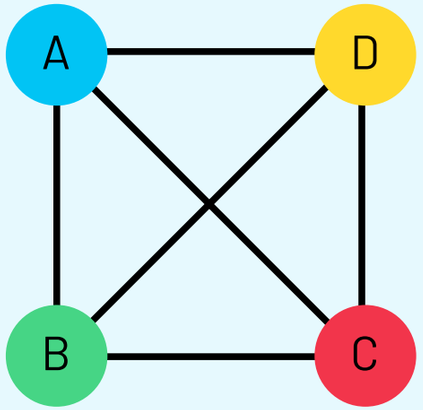
Volgens Whole Brain® Thinking heeft elk mens toegang tot vier denkstijlen. Die denkstijlen worden in de hersenen in verschillende mate gebruikt. Want verschillende situaties op verschillende momenten vragen telkens om een andere manier van denken. Met het Herrmann Brain Dominance Instrument® (HBDI®) kun je een persoonlijke denkvoorkeur van iemand in kaart brengen. Dit HBDI®-profiel geeft een overzicht hoe iemand de vier verschillende denkstijlen in meer of mindere mate gebruikt en toepast.

Van brein naar toepassing.

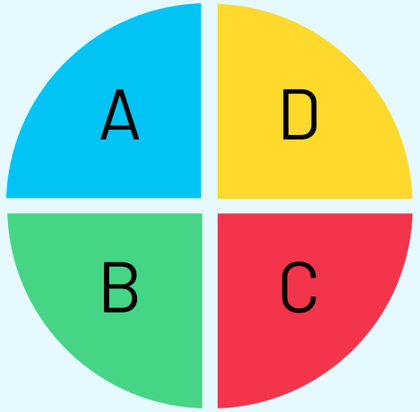
Ned Herrman werkte met EEG-scans en later met vragenlijsten om vier verschillende manieren van denken in de hersenen te identificeren. Elke denkstijl staat ruwweg voor een hersenstructuur. Het resultaat is een metafoor voor de hersenen: het Whole Brain Model.

Na jaren van tests, onderzoek en data verzamelen ontstond een gevalideerde zelfbeoordeling: het HBDI (Herrmann Brain Dominance Instrument). Een toepasbare methode om denkvoorkeuren te meten en te begrijpen.

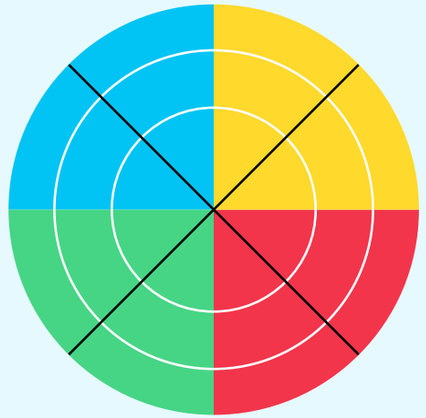
Ons brein



Architectuur



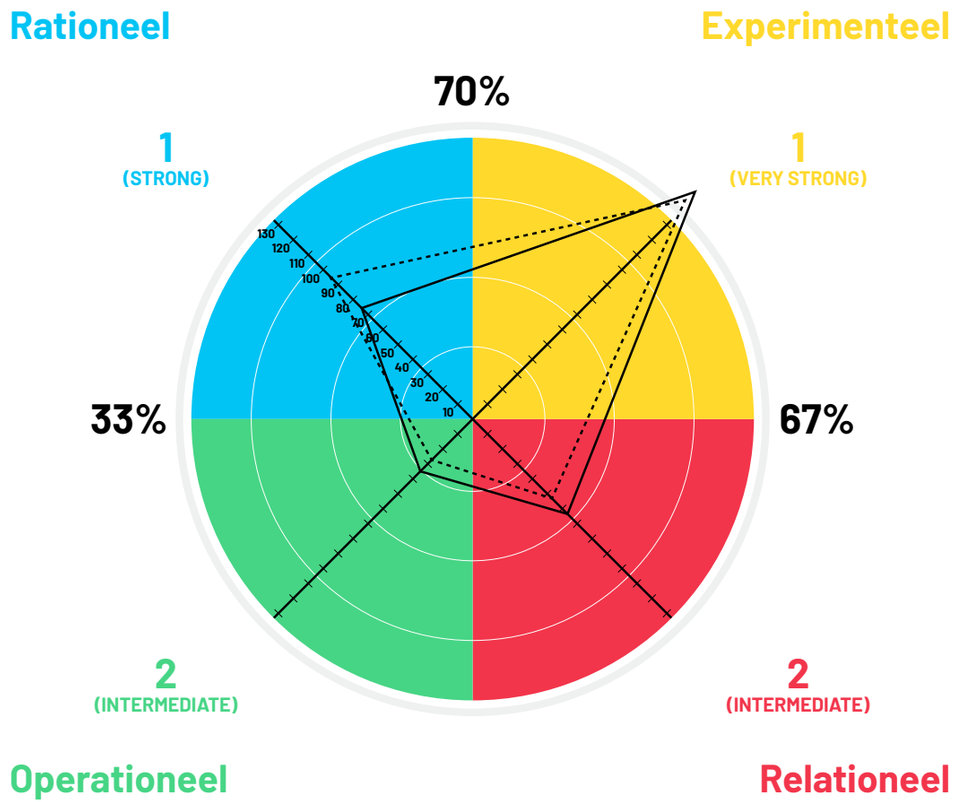
Metafoor



Toepassing

Hoe ziet een HBDI® profiel er uit?

Het HBDI®-profiel is een model en metafoor voor de hersenen in vier kwadranten. Elk kwadrant staat voor een denkstijl: rationeel, operationeel, relationeel en experimenteel. Het HBDI®-profiel laat de mate van voorkeur zien die iemand heeft voor elk van die vier denkstijlen (kwadranten). Het toont dus de verdeling van iemands persoonlijke denkvoorkeur in zijn of haar hersenen. Het meet geen intelligentie, vaardigheid of competentie.



Verdeling van voorkeuren

Elke situatie en elk moment vraagt om een verschillende manier van denken. Daarom heeft elk mens toegang tot alle denkstijlen. Toch heeft bijna iedereen een duidelijke voorkeur en gebruikt denkstijlen in verschillende mate. Van nature gebruiken we de neurale netwerken in onze hersenen waar we ons het meest prettig bij voelen. Door een HBDI®-profiel herkent én erkent iemand de gekleurde bril die hij of zij onbewust opzet.

In de wereldwijde database van HBDI® vertoont 5% van de profielen een voorkeur voor één kwadrant, 58% een voorkeur voor twee kwadranten, 34% een voorkeur voor drie kwadranten en slechts 3% een voorkeur voor alle vier de kwadranten. Een persoonlijke denkvoorkeur kan (licht) veranderen door de levensfase waarin iemand zich bevindt, door emotionele ervaringen, bij nieuwe inzichten en opleidingen, of door andere factoren (zoals een trauma).

Hoe helpt Whole Brain Thinking® jou?

Door Whole Brain Thinking® ga je andere denkstijlen beter begrijpen, kun je effectiever communiceren en gericht de denkvoorkeur van mensen om je heen inzetten. Zo helpt Whole Brain Thinking® bij:

Optimale coaching.

Een HBDI®-profiel laat zien hoe iemand het b este leert en zichzelf ontwikkelt. Het coachen van anderen is veel effectiever als die wordt ingezet op basis van hun persoonlijke denkvoorkeur. Het maakt patronen herkennen, erkennen en doorbreken veel makkelijker. Een coach kan met een HBDI®-profiel mensen optimaal aansturen en meer voor hen betekenen.

Beter verkopen.

Elke verkoper wil een doorslaggevend verhaal op zak hebben. Een goede verkoopboodschap moet relevant zijn. Om de hersenen van een klant te activeren wil je de juiste argumenten inzetten. Met een HBDI®-profiel ga je als verkoper eigen valkuilen erkennen en ontwijken, maar ook verschillende manieren van denken bij een klant herkennen en activeren.

Leren en communiceren.

Door verschillen in denkvoordeuren leert en communiceert elk mens op een andere manier. Veel leermiddelen en gespreksmethodieken zijn daardoor niet effectief. Een denkstijlprofiel maakt duidelijk welke voorkeuren iemand's hersenen hebben en de manier waarop ze informatie verwerken (leren) en communiceren.

Leiding geven.

Leiding geven is niet voor iedereen weggelegd, denkt men. Toch is dat is niet juist. Met een HBDI®-profiel kan je jouw eigen natuurlijke stijl van leiding geven ontdekken. En snappen je die stijl moet ombuigen in een bepaalde groep mensen of in een specifieke situatie. Zodat je makkelijker met anderen kan meedenken en hen tot actie aanzetten.

Effectieve bedrijfsvoering.

Er komen veel menselijke aspecten kijken bij een effectieve bedrijfsvoering. Marktvisie en bedrijfsdoelen moeten naar de dagelijkse praktijk worden vertaald. Bedrijfsprocessen moeten praktisch en resultaatgericht worden ingezet. Mensen moeten worden gemotiveerd in hun dagelijkse werkzaamheden. Met een persoonlijk denkstijlprofiel gaan teams beter presteren en zelfverzekerder werken.

Creativiteit vergroten.

Creativiteit is nieuwe kansen of oplossingen zien én iets nieuws creëren. Een combinatie van dromen, durven, denken én doen. Om nieuwe werkwijzen of toepassingen te bedenken moet je creativiteit succesvol inzetten en verschillende denkstijlen laten samenwerken. Een HBDI®-profiel toont hoe je iemands denkvoorkeur optimaal kunt benutten in een creatief proces.

Whole Brain Thinking® in de praktijk

Elk kwadrant van de hersenen kent een eigen aanpak bij een probleem, beslissing of uitdaging. Onze eigen denkvoorkeur zorgt ervoor dat we door de gekleurde bril van onze favoriete denkstijl blijven kijken terwijl we andere kwadranten onderbelicht laten. Om Whole Brain® te werk te gaan moeten enkele kernvragen aan het begin van een project of beslissing worden beantwoord. Het dwingt om een oplossing of besluit vanuit verschillende denkstijlen te benaderen.

OEFENING

Laat in een groepsaanpak iedereen eerst onderstaande vragen beantwoorden en de antwoorden met de anderen delen. Dat stimuleert en activeert alle denkstijlen bij de deelnemers.

PURPOSE

Doel bepalen

Wat is het probleem dat we gaan oplossen?
Wat is het resultaat ervan voor alle betrokkenen?
Wat weten we en waar komt die kennis vandaan?
Welke informatie moeten we nog verzamelen?

POSSIBILITIES

Mogelijkheden in kaart brengen

Waarom is dit belangrijk?
Wat hebben we nog niet gezien of gehoord?
Hoe kunnen we hier anders over denken?
Hoe combineren we tegenstrijdige ideeën?

PROCESS

Stapsgewijs werken

Hoe werkt het beslisproces?
Hoe geven we alle informatie evenveel aandacht?
Hoe vertellen we de uitkomst aan betrokkenen?
Wanneer gaan we beslissen en uitvoeren?

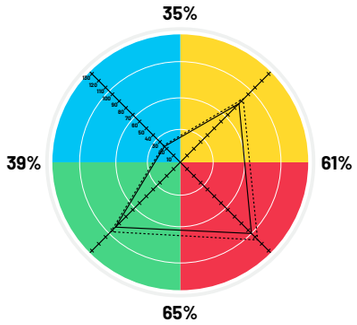
PEOPLE

Iedereen aanmoedigen

Wie kan ons meer vertellen en verder helpen?
Wat zorgt ervoor dat iedereen gaat meedoen?
Welke gevoelens moeten we eerbiedigen?
Hoe kunnen we een veilige omgeving creëren?

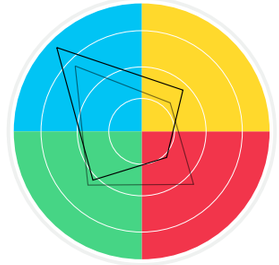
Welke HBDI® profielen zijn er?

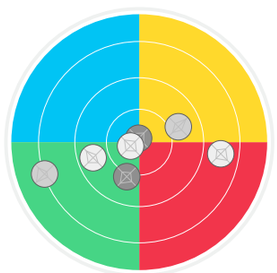
Een HBDI®-profiel geeft inzicht in iemands manier van denken en leren. Het is een overzicht van de denkvoorkeur in de hersenen. Op basis daarvan kun je het totale denkvermogen versterken en een denkvoorkeur in elke situatie effectiever inzetten. Zoals bij management, communicatie, teambuilding, leiderschap, innovatie, verkoop en verandering. Bij WADM lopen vier mensen rond die HBDI®-gecertificeerd zijn. Zij geven elk HBDI®-profiel een uitgebreide toelichting. Er zijn drie typen HBDI®-profielen die WADM voor jou kan samenstellen.



Persoonlijk profiel.
Een persoonlijk HBDI®-profiel toont de voorkeuren in de manier van denken, leren, communiceren en beslissen. Het laat de verdeling zien van die voorkeuren over vier denkstijlen in de hersenen. Het is geen test en meet geen intelligentie, vaardigheid of competentie. Het profiel geeft wel inzicht in iemand's sterke punten en ontwikkelingsmogelijkheden.

Paar profiel.
Een HBDI®-paarprofiel combineert twee persoonlijke profielen in een visuele weergave van overeenkomsten en verschillen in de manier van denken en werken. Een goede basis om communicatie te verbeteren en (dreigende) conflictsituaties op te lossen in werkrelaties tussen managers, medewerkers of zakelijke partners.





Teamprofiel.
Een HBDI®-teamprofiel is de optelsom van meerdere persoonlijke profielen. Het toont hoe communicatie en leren binnen een team beter ontwikkeld kunnen worden. Het laat ook zien welke vaardigheden ontbreken en verworven moeten worden. Met die kennis kan het team taken beter realiseren en meer afgewogen beslissingen nemen. Het teamprofiel kan zelfs op organisatieniveau worden gemaakt.

Everything that irritates us about others makes us understand ourselves.

De persoonlijke voorkeur voor een bepaalde denkstijl in de hersenen verstoort vaak de onderlinge communicatie tussen mensen. Wanneer de denkvoorkeur van elke gesprekspartner sterk verschilt, ontstaan irritaties door opmerkingen die vanuit de andere denkstijl worden gemaakt.

De rationele denkstijl irriteert zich wanneer anderen:

- wollige taal gebruiken
- ongepast informeel gedrag vertonen
- vage instructies geven
- onlogische opmerkingen plaatsen
- inefficiënt gebruik maken van de tijd
- overmatig persoonlijke gevoelens delen
- indruk geven het juiste antwoord niet te hebben
- angst hebben voor een stevig debat.

De experimentele denkstijl irriteert zich wanneer anderen:

- in herhaling vallen, treuzelen en traag zijn
- volgens de regels acteren
- te gestructureerd en voorspelbaar zijn
- gebrek aan humor en plezier tonen
- zich rigide opstellen en flexibiliteit missen
- metaforen en concepten niet begrijpen
- verzanden in details en te veel cijfers
- droge info en saaie presentaties geven.

De operationele denkstijl irriteert zich wanneer anderen:

- geen duidelijke agenda hebben
- ongeorganiseerd overkomen
- van de hak op de tak springen
- te veel ideeën in één keer spuien
- onvoorspelbaar zijn
- te snel communiceren of conclusies trekken
- ergens omheen draaien
- onafgemaakte zinnen maken.

De relationele denkstijl irriteert zich wanneer anderen:

- geen interactie of oogcontact tonen
- een onpersoonlijke benadering hebben
- geen zichtbaar enthousiasme tonen
- botte opmerkingen maken
- data en directheid uitspreken
- een gebrek aan respect voor gevoelens tonen
- een harde en directe dialoog aangaan
- een kritische houding hebben.

LEESTIP

Zo werkt jouw organisatie slimmer, sneller en succesvoller dan concurrenten.

Het Whole Brain® Business boek

‘The Whole Brain® Business Book’ is een route-kaart om verschillende denkstijlen te begrijpen en aan te spreken. Veel ondernemers gebruiken Whole Brain Thinking® om werkplezier en productiviteit van medewerkers te verhogen, om innovatie te sturen en te versnellen of om de dagelijkse operatie en het jaarlijks resultaat te verbeteren.

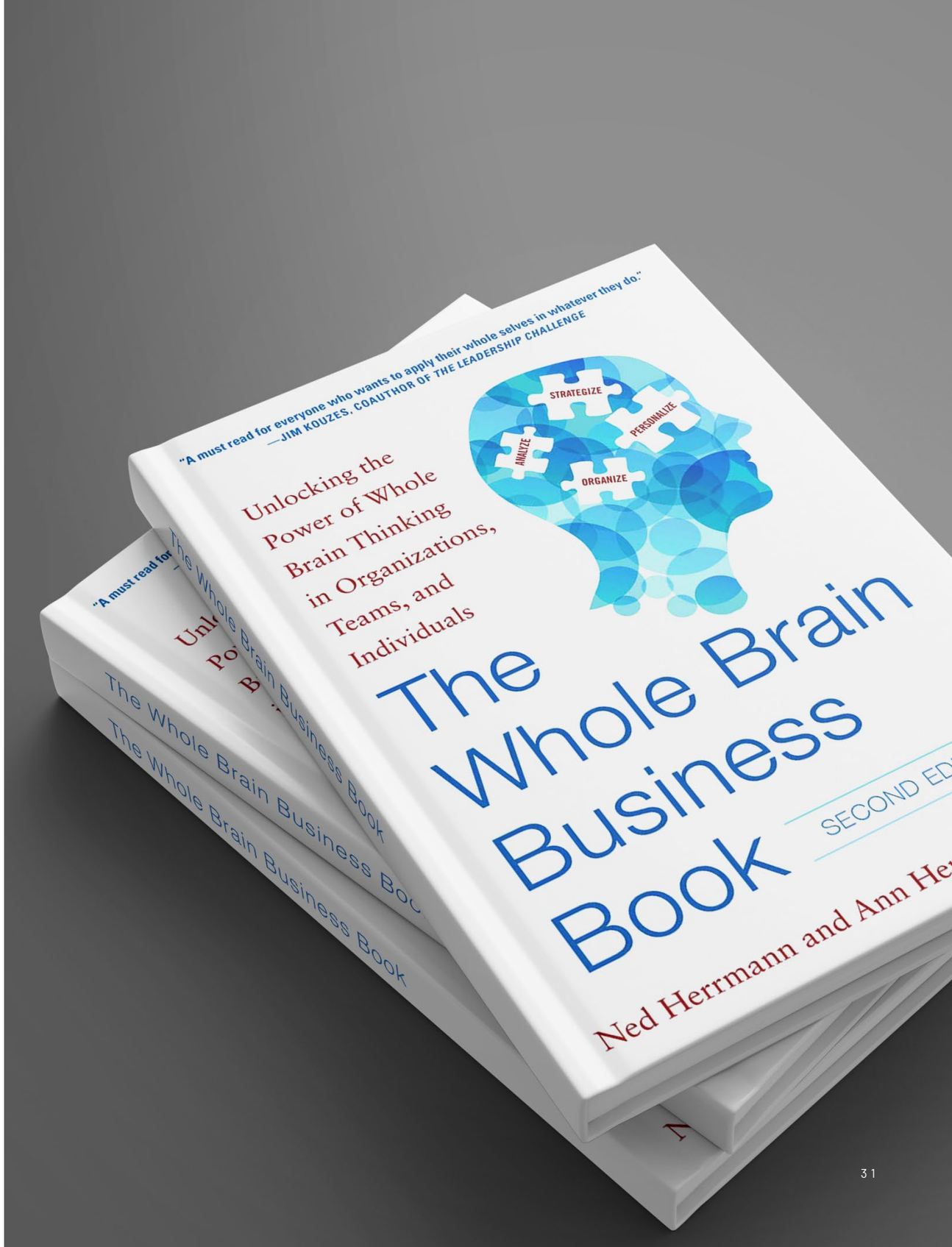
Dit boek leert je om:

- jouw rol als leider anders in te voordat jouw hersenen er, sneller en effectiever met andere denkstijlen en verandering kunnen omgaan;
- de kracht van verschillende denkstijlen inzetten bij communicatie, leidinggeven, samenwerken en beïnvloeden;
- creatief en strategisch denken te gebruiken om innovativiteit te vergroten bij individuen, teams en zelfs binnen de gehele organisatie;
- om organisatie en bedrijfsstrategie op elkaar af te stemmen.

Door dit boek ga je je eigen hersenen en die van anderen volledig benutten om slimmer, sneller en succesvoller te werken.

The Whole Brain® Business Book: Unlocking the power of Whole Brain Thinking® in organizations, teams and individuals. (Second Edition), 2015

Ned Herrmann, Ann Herrmann-Nehdi
ISBN 978-0-07-184382-9



HUMAN

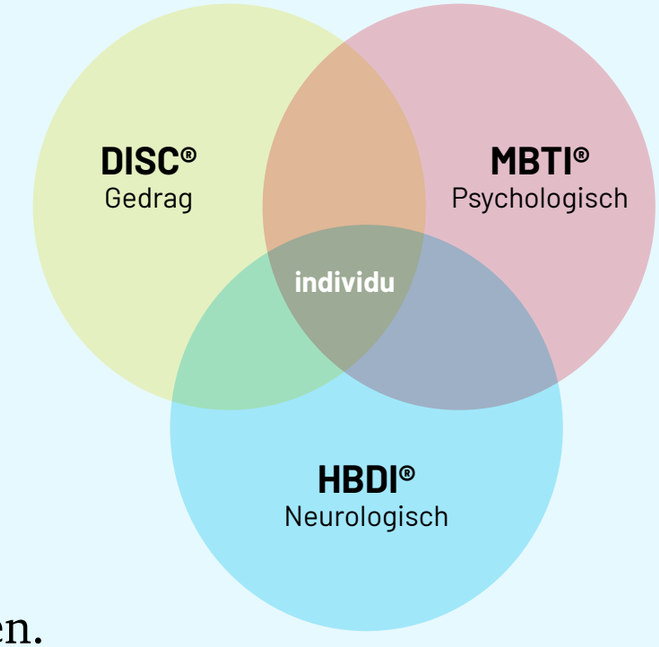
Feiten en cijfers

2.370.324

HBDI® profielen in 45 landen wereldwijd

120 online vragen in de HBDI® assessment.

66% efficiënter door inzet van Whole Brain teams.



HBDI® in vergelijking met andere benaderingen.

Een HBDI assessment kijkt naar verwerking van informatie in de hersenen. MBTI is een psychologische assessment van een persoonlijkheidsstijl. DiSC onderzoekt gedrag in een bepaalde omgeving of situatie.

Bedrijven die Whole Brain Thinking® inzetten optimaliseren hun productiviteit, innovatie, samenwerking en communicatie.

97% van de mensen heeft een aantoonbare denkstijlvoorkeur

5% heeft een voorkeur voor één denkstijl.
58% heeft een voorkeur voor twee denkstijlen
34% heeft een voorkeur voor drie denkstijlen
3% heeft een voorkeur voor vier denkstijlen.

Meer informatie vind je op www.thinkherrmann.com

Wil je meer weten?

Wil je meer weten over de inzet van verschillende denkstijlen in jouw bedrijf of werkomgeving? Of wil je jouw persoonlijke denkvoorkeur weten? Neem dan contact met ons op. WADM is gecertificeerd in het opstellen, toelichten en inzetten van het Herrmann Brain Dominance Instrument® (HBDI®) en heeft vijfentwintig jaar ervaring met Whole Brain Thinking® in corporate communicatie, marketing-communicatie, interne communicatie en commerciële communicatie.

WADM is een strategisch communicatiebureau met creatieve en digitale experts die weten hoe ze verschillende denkstijlen moeten aanspreken. Wij passen inzichten toe uit neuromarketing om het effect van jouw communicatie te verbeteren. Intern en extern, online en offline, in woord en beeld. Dat doen we door een mix van strategie, technologie, design en interactie in te zetten. Er is bij WADM een sterke drang om altijd het maximale uit een merk te halen. Ook uit het jouwe.

WADM

> wadm.nl