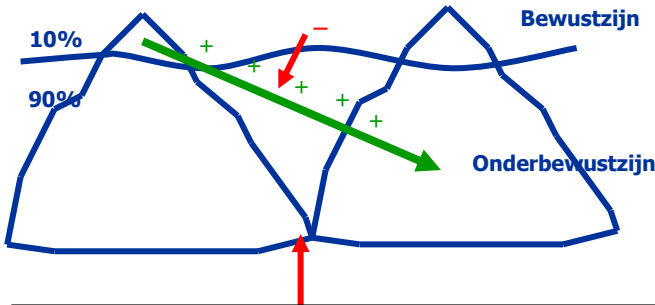


BIND-t

*“De beheersing van onze invloed
op anderen vergroot
onze kans op succes”*

Theorie van de IJsberg



1^e wet: wij beïnvloeden altijd...

Hoe vaak hebben wij de kans een eerste positieve indruk te maken?

We communiceren altijd, je kunt niet – niet communiceren.

2^e wet: Details bepalen ons succes en kunnen het verschil maken:

100% + of 100% -

“The devil is in the detail!” Welk detail is voor de ander doorslaggevend?

3^e wet: wij kunnen bewust het onderbewustzijn van anderen beïnvloeden

Hoe? Wat ga ik voorbereiden?

“Als je licht, licht de wereld terug” – De spiegelneuronen!



BIND-t

*“Ook de ander
heeft recht op zijn filter:
wat je ziet ben je zelf”*



“Eerst begrijpen, dan begrepen worden”





*“90% van de weerstand
roep je zelf op....*

*en kan je dus ook zelf
wegnemen”*

Het ombuigen van weerstand **van ja-maar naar ja-en gedrag**

1. Instelling: ja tegen het beeld van de ander, focus op de oplossing
Blokkade: “wij zijn ons niet bewust van ons filter”
2. Kracht van de stilte
*luisteren is de eerste blijk van respect
geef jezelf tijd om na te denken*
3. Geef een oprechte bevestiging van ontvangst
*waardering voor het standpunt van de ander
“ik kan mij uw vraag goed voorstellen...”
herhaal de opmerking van je gesprekspartner
zeg “Ja” tegen het beeld van de ander*
4. Concreet antwoord
*Een echt antwoord = de beste blijk van waardering
Een antwoord, geen verontschuldiging*
5. Open tegenvraag in de richting van het doel/de oplossing
*Wat is jouw idee? Hoe zie jij dat?
Hoe gaan we dit oplossen?
Wat spreek je aan in het volgende alternatief?*

***Iedere weerstand bestaat
uit een stuk kritiek en een vraag.
Laat de kritiek liggen
en ga verder met de vraag***



BIND-t

*“Het idee is slechts een middel,
presenteer het resultaat!”*

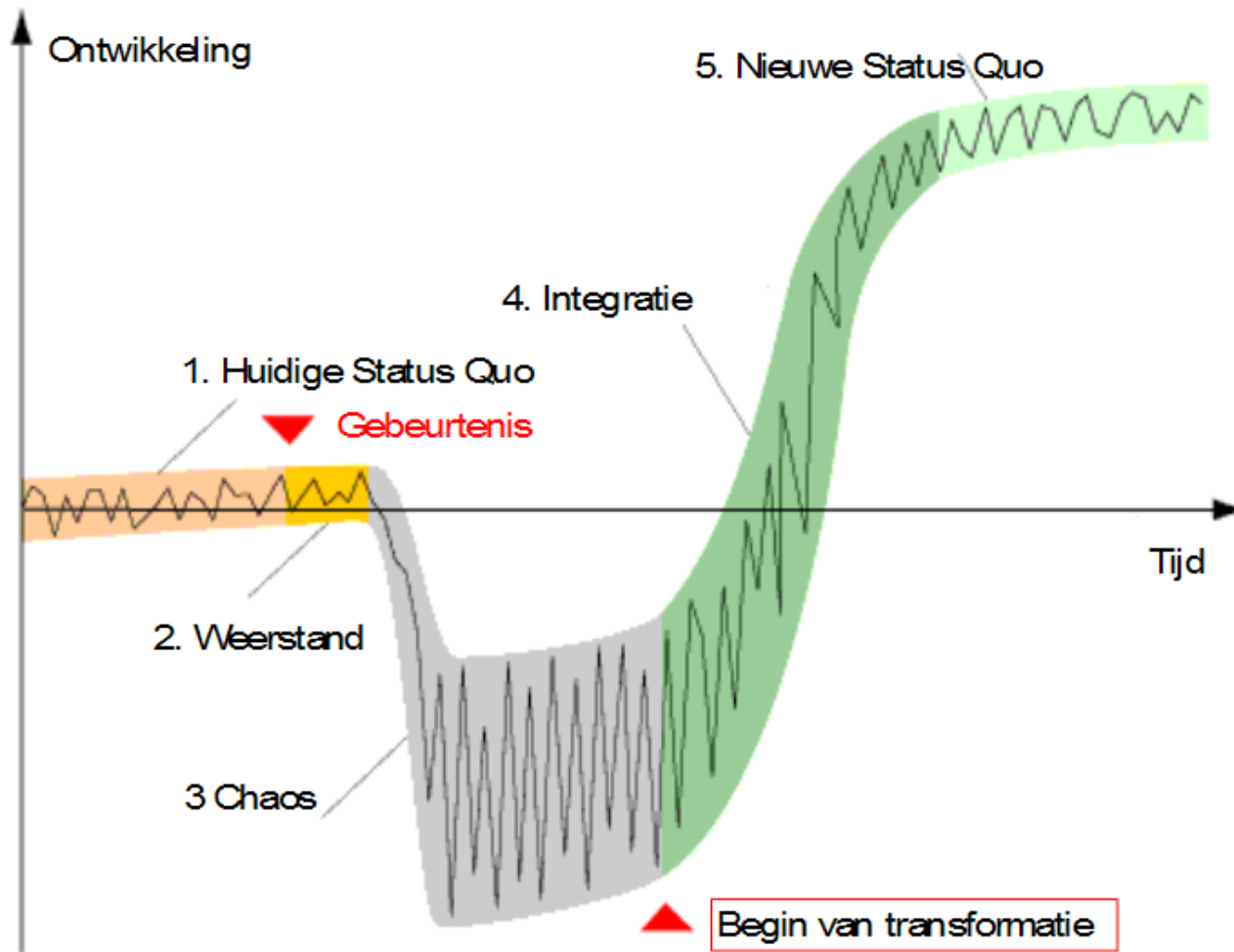
Motiveren van onze manager of het management voor een idee

1. Voorbereiding = 90% van ons succes
Plaats, tijd, zijn belang voor dit idee, vragen, etc.
Ons positieve filter: waarom verheug ik mij?
2. Ken je manager en zijn doelen: waarderen en belangstelling tonen.
Je manager is ook gewoon een mens. Wat zijn de prioriteiten van jouw manager? Waar ligt hij/zij van wakker?
3. Maak een afspraak om je idee te bespreken. Benoem het doel van het gesprek in hoofdlijnen
Stem het doel af op het moment van de uitnodiging:
ja tegen het doel = een ja tegen de weg
4. Open vragen stellen aan het begin van het gesprek: vraag naar het belang van de manager bij het resultaat van je idee.
5. Presentatie van je concrete en zichtbaar voorbereide voorstel
Je idee is slechts een middel, focus op het resultaat van je idee. Kosten/baten
6. Reactie vragen: het begin van de onderhandeling.
Pro-actief gedrag geeft het recht op een reactie
“Wat spreekt je het meeste aan in het voorstel?”
“Wat zal ik nog aanpassen, zodat je ‘ja’ zegt tegen dit voorstel?”
7. Aansporen tot acceptatie en concrete afspraken maken.

Onze manager is onze belangrijkste klant!



Verandering volgens Virginia Satir



Verschillende stadia tegelijkertijd

