

Impact

Subconscious

SI

Subconscious Impact! > OnlyHuman

Genieke Hertoghs



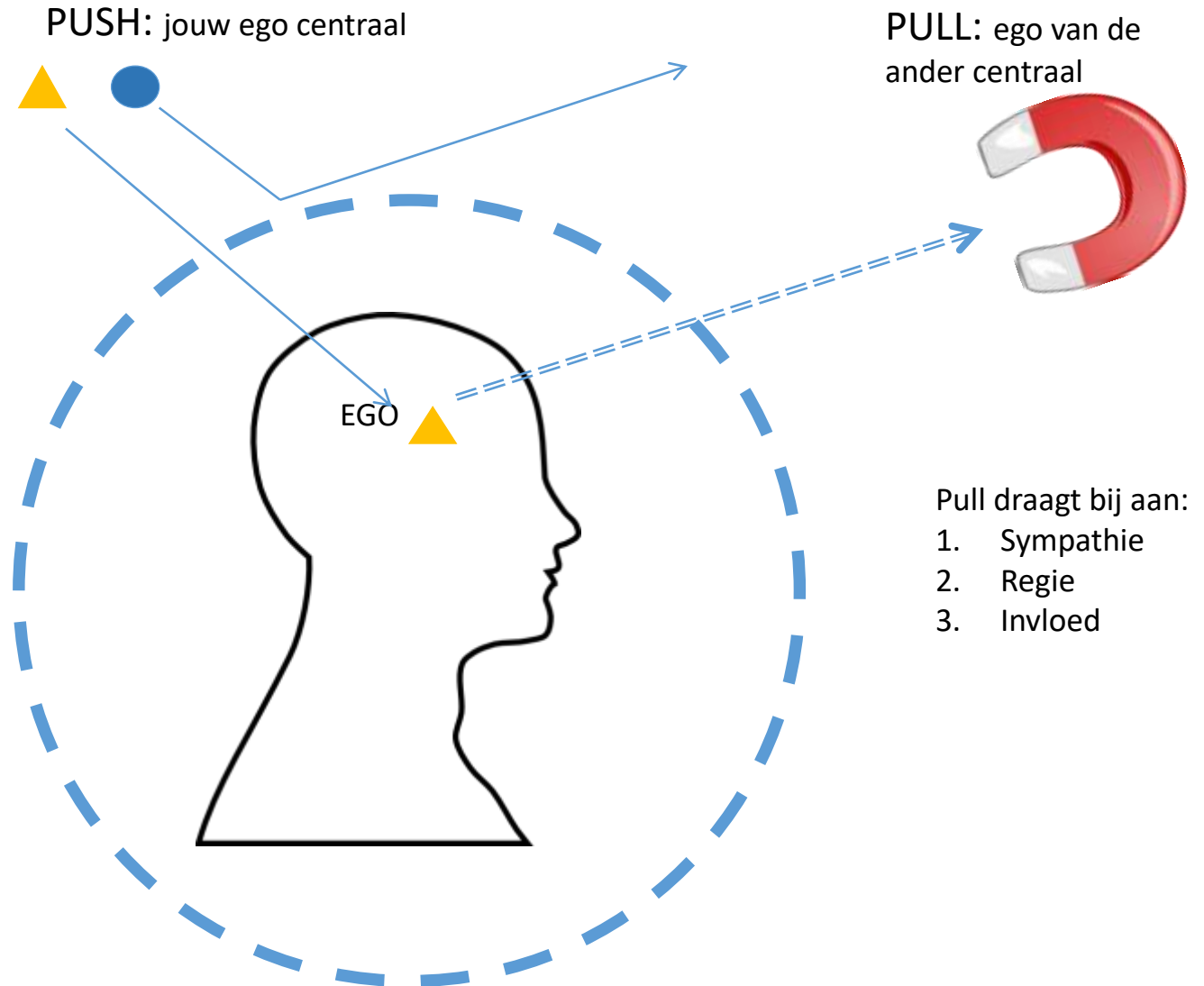
Slechts 2 - 5% van de
tijd gedragen we ons
bewust...

Onbewust



Bewust





Waarom pushen niet werkt...



Push

Voorschrijven/dicteren

Je mening geven

Stampvoeten

Vertellen

Argumenteren

Wat gebeurt er in het onbewuste van de ander als je pusht?

Zeggen

Uitleggen...

Uitleggen

Tip geven

Afdwingen

Wat harder praten om het nog eens uit te leggen...

Advies geven

Wanneer is pushen wel effectief?

1. Als iemand jou daartoe uitnodigt, bijvoorbeeld met een vraag.
2. Bij acute dreiging: als er geen tijd is om naar een rustige oplossing te zoeken.

Wat is je beloning als je pusht?

- Een andere 'push': jouw push lijkt niet geregistreerd.
- Een andere push: en wel een die haaks staat op de jouwe.
- Regieverlies
- Sympathieverlies

Pulltechniken



Basis pulltechnieken

- **Regievraag:**

Je regisseert de gedachten en de spraak van de ander. Jij stuurt de gedachten naar een onderwerp dat voor jou van belang is. Het defensiemechanisme biedt geen weerstand tegen een open vraag.

- **Doorvraag:**

Je hebt de gedachten van de ander gestuurd naar een onderwerp dat jij van belang vindt. Met de doorvraag onderzoek je hoe de ander exact tegen dat onderwerp aankijkt.

- **Support:**

Je laat je positief uit over de uitspraak of het gedrag van de ander.

Support

Welke gradaties van support zijn er?	Voorbeeld	Wat ervaart het onbewuste?	Wat gebeurt er met de relatie?
Geen	Aankijken	Bedreiging	-
Licht	Knikken, hmm	Geen bedreiging	0
Effectief	Ja, ok	Vertrouwen	+
Stevig	Goed, klopt, inderdaad, helder	Sympathie	++
Maximaal	Wat knap dat je zo rustig bleef in het overleg, ondanks dat de emoties zo hoog opliepen.	Erkenning	+++
Gelogen	Zeehondjesbont... wat enig!	Twijfel/wantrouwen	--

In drie stappen naar impact

1. Gedachterege: als er verbinding en vertrouwen is
2. **Vergroten denkbereik: nieuwe inzichten aanreiken**
3. Impact: van (nieuw) inzicht naar gedrag

Vergroten denkbereik:

Stap 1: Erken het ego

Erken het ego van de ander: regievraag + support + doorvraag

Als het ego van de ander zich genoeg gezien en gehoord voelt, staat het jou toe om de gedachten te regisseren naar nieuwe plekken: nieuwe denkbeelden die niet vanzelfsprekend matchen met de manier waarop het ego al kijkt.

Vergroten denkbereik

Stap 2: Reik nieuwe inzichten aan

Regisseer de gedachten met een *draaivraag* 180 graden de andere kant op. Bijvoorbeeld:

- van voordelen naar nadelen
 - van kansen naar risico's
 - van optimisme naar teleurstelling
 - van een vastberaden oplossing naar twijfel of zelfs een goed alternatief...
-

Nieuw denkbereik creëren



+ SUPPORT!

“Dus als ik je goed begrijp wil je meer betrokkenheid creëren met een papieren nieuwsbrief. Tegelijkertijd staat dit haaks op je organisatiebeleid. Klopt dat?”

Vergroot nieuw denkbereik:

“Dat kan ten koste gaan van mijn reputatie”

Vergroot nieuw denkbereik:

“De CEO kan daar flink over vallen”

Nieuw denkbereik:

“Hmm, het past niet in ons paperless-beleid”

Bestaand denkbereik:

“Een papieren nieuwsbrief. Dat is dé oplossing om meer betrokkenheid te creëren”

Elk mens heeft een ego dat zich wil uitdrukken.

Als je rechtstreeks tegen het defensiemechanisme praat, kom je niet op de plek waar beslissingen worden genomen.

Je hebt nu 3 (5) pulltechnieken waarmee je je overtuigingskracht minstens kunt verdubbelen.

Het defensiemechanisme is niet perfect: er zijn manieren om erdoorheen te komen!

Pulltechnieken komen wél door het defensiemechanisme.

Ego's blijven het liefst in tact door het defensiemechanisme...

95-98% van de tijd zijn we onbewust.

Wat doet Subconscious Impact?

Expert in de rol van het onbewuste in communicatie:

- Onderzoek naar de rol van het onbewuste in communicatie
- Ontwikkeling en innovatie van effectieve communicatie met 'de onbewuste mens'
- Publicist en auteur
- Trainingen en opleidingen in het creëren van meer impact (practitioner, master, coach en trainer).

www.subconsciousimpact.com

www.dontpushme.nl

www.impactvollecommunicatie.com

