

# Hoe krijg je de oren van de ander open?



23 september 2022

NVO 60 jaar!



$$E = K \times A$$

# Chris Peek

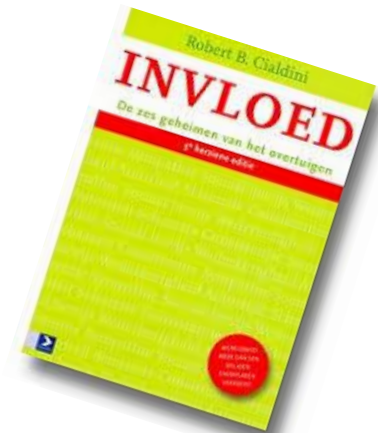
- Onderwijskunde Radbouduniversiteit
- Trainer – (team)coach
- Verbonden als trainer aan PAO Psychologie
- Oprichter trainingsbureau Het Teamlab
- Vught
- Basketbalscheidsrechter
- Auteur van o.a.





# Cialdini: zes strategieën

1. Vergelijking: als anderen het doen, dan doe jij het ook
2. Sympathie: als je de bron aardig vindt, doe je wat er wordt gevraagd
3. Autoriteit: als de bron een expert is, kun je hem geloven
4. Wederkerigheid: als een ander iets voor jou doet, dan doe je wat terug
5. Consistentie: als je een standpunt inneemt, dan moet je consistent zijn
6. Schaarste: als het schaars is, dan is het goed



# Beïnvloeden of Manipuleren?

# Effectief beïnvloeden

Hoe doe je dat ?



Volgens Gary Yukl



# Yukl: negen stijlen



- Rationeel overtuigen
- Persoonlijk beroep doen
- Gunstige sfeer creëren
- Druk uitoefenen
- Onderhandelen
- Inspireren
- Coalitie vormen
- Legitimeren
- Consulteren

Wat zijn jouw voorkeursstijlen?



Wil je:

Actieve betrokkenheid

of

Gehoorzaamheid?

# Yukl: negen stijlen en effect

<b>Effect ⇒ Beïnvloedings stijlen ⇓</b>	<b>Actieve betrokkenheid</b>	<b>Gehoorzaamheid</b>	<b>Weerstand</b>
Inspireren	90%	10%	0%
Consulteren	55%	27%	18%
Persoonlijk beroep doen op	42%	33%	25%
Onderhandelen	35%	41%	24%
Gunstige sfeer creëren	31%	28%	41%
Rationeel overtuigen	23%	30%	47%
Coalitie sluiten	3%	44%	53%
Druk uitoefenen	3%	41%	56%
Legitimeren	0%	56%	44%

# Yukl:

Zacht	Neutraal	Hard
Inspireren Persoonlijk beroep doen Gunstige sfeer creëren Consulteren	Rationeel overtuigen Onderhandelen	Druk uitoefenen Legitimeren Coalitie vormen

Actieve betrokkenheid		Gehoorzaamheid/ weerstand
-----------------------	--	------------------------------

Zacht, neutraal, hard zegt iets over het effect van je stijl, niet over vriendelijkheid, directheid, stevigheid, bothheid etc.

Wat werkt niet?



# Hoe krijg je de oren van de ander open?

Begrijpen gaat  
vooraf aan  
overtuigen

Denk aan het  
principe van  
wederkerigheid

In een verzuurde  
omgeving kun je  
niet beïnvloeden

Ga uit van een  
positieve intentie  
van de ander

Pas op met  
ongevraagd advies

Wees helder, geef  
kaders. Positieve  
opbrengst;  
gelijkwaardigheid

Schakel tussen  
verschillende  
camera's

# Hoe krijg je de oren van de ander open?

Begrijpen gaat  
vooraf aan  
overtuigen

Denk aan het  
principe van  
wederkerigheid

In een verzuurde  
omgeving kun je  
niet beïnvloeden

Ga uit van een  
positieve intentie  
van de ander

Pas op met  
ongevraagd advies

Wees helder, geef  
kaders. Positieve  
opbrengst;  
gelijkwaardigheid

Schakel tussen  
verschillende  
camera's



# Hoe krijg je de oren van de ander open?

Begrijpen gaat  
vooraf aan  
overtuigen

Denk aan het  
principe van  
wederkerigheid

In een verzuurde  
omgeving kun je  
niet beïnvloeden

Ga uit van een  
positieve intentie  
van de ander

Pas op met  
ongevraagd advies

Wees helder, geef  
kaders. Positieve  
opbrengst;  
gelijkwaardigheid

Schakel tussen  
verschillende  
camera's

# Hoe krijg je de oren van de ander open?

Begrijpen gaat  
vooraf aan  
overtuigen

Denk aan het  
principe van  
wederkerigheid

In een verzuurde  
omgeving kun je  
niet beïnvloeden

Ga uit van een  
positieve intentie  
van de ander

Pas op met  
ongevraagd advies

Wees helder, geef  
kaders. Positieve  
opbrengst;  
gelijkwaardigheid

Schakel tussen  
verschillende  
camera's

# Hoe krijg je de oren van de ander open?

Begrijpen gaat  
vooraf aan  
overtuigen

Denk aan het  
principe van  
wederkerigheid

In een verzuurde  
omgeving kun je  
niet beïnvloeden

Ga uit van een  
positieve intentie  
van de ander

Pas op met  
ongevraagd advies

Wees helder, geef  
kaders. Positieve  
opbrengst;  
gelijkwaardigheid

Schakel tussen  
verschillende  
camera's

# Hoe krijg je de oren van de ander open?

Begrijpen gaat  
vooraf aan  
overtuigen

Denk aan het  
principe van  
wederkerigheid

In een verzuurde  
omgeving kun je  
niet beïnvloeden

Ga uit van een  
positieve intentie  
van de ander

Pas op met  
ongevraagd advies

Wees helder, geef  
kaders. Positieve  
opbrengst;  
gelijkwaardigheid

Schakel tussen  
verschillende  
camera's

“Iemand ongevraagd advies  
geven is hetzelfde als  
iemand een brevet van  
onvermogen geven.”

# Hoe krijg je de oren van de ander open?

Begrijpen gaat  
vooraf aan  
overtuigen

Denk aan het  
principe van  
wederkerigheid

In een verzuurde  
omgeving kun je  
niet beïnvloeden

Ga uit van een  
positieve intentie  
van de ander

Pas op met  
ongevraagd advies

Wees helder, geef  
kaders. Positieve  
opbrengst;  
gelijkwaardigheid

Schakel tussen  
verschillende  
camera's

# Contract sluiten!

- O
- D
- A
- T
- A

Contract sluiten!

- Onderwerp
- Doel (opbrengst)
- Aanpak (rolverdeling)
- Tijd
- Akkoord?



Contract sluiten!

- Onderwerp
- Doel (opbrengst) Positief/Wiifm
- Aanpak (rolverdeling) Gelijkwaardig
- Tijd
- Akkoord?

# Hoe krijg je de oren van de ander open?

Begrijpen gaat  
vooraf aan  
overtuigen

Denk aan het  
principe van  
wederkerigheid

In een verzuurde  
omgeving kun je  
niet beïnvloeden

Ga uit van een  
positieve intentie  
van de ander

Pas op met  
ongevraagd advies

Wees helder, geef  
kaders. Positieve  
opbrengst;  
gelijkwaardigheid

Schakel tussen  
verschillende  
camera's



1



2



1

3



2

## Camera 3 opmerkingen: je constateert iets (feit)

Wat mij  
opvalt ....

Herken je  
dat?

Wat maakt  
dat het zo is?

# Camera 3 opmerkingen: je hebt een gevoel (interpretatie)

Ik heb de  
indruk dat ....

Klopt dat?

Wat maakt  
dat het zo is?

# Van tegendenken naar meedenken





Problemen  
Bezwaren  
Wat niet



# Tegendenken



Problemen  
Bezwaren  
Wat niet

# Tegendenken



Mogelijkheden  
Oplossingen  
Wat wel

Problemen  
Bezwaren  
Wat niet



# Tegendenken



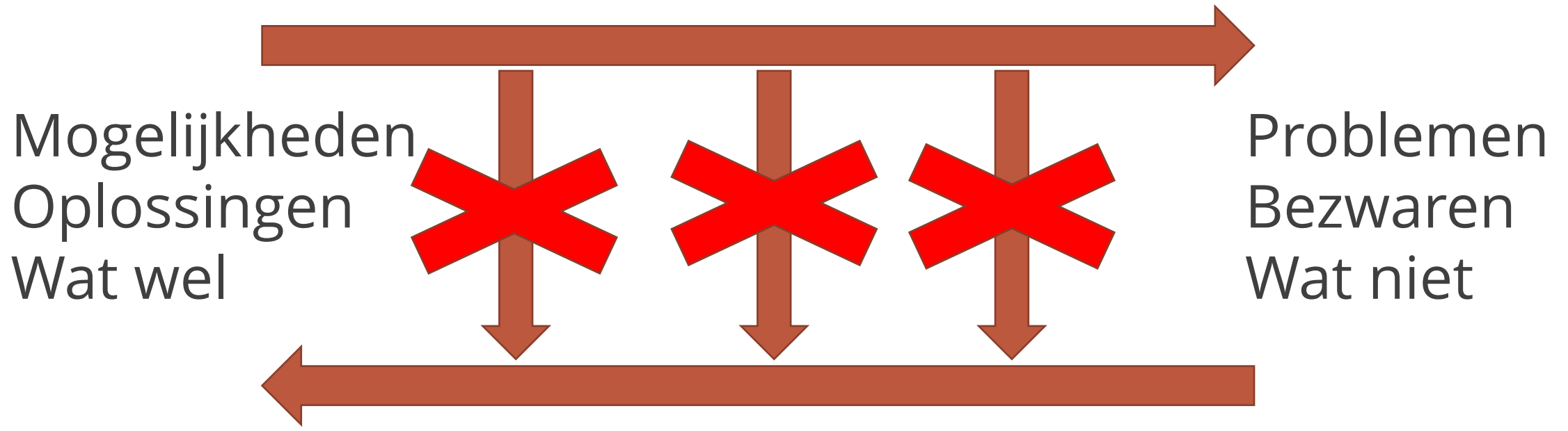
Mogelijkheden  
Oplossingen  
Wat wel

Problemen  
Bezwaren  
Wat niet



# Meedenken

# Tegendenken



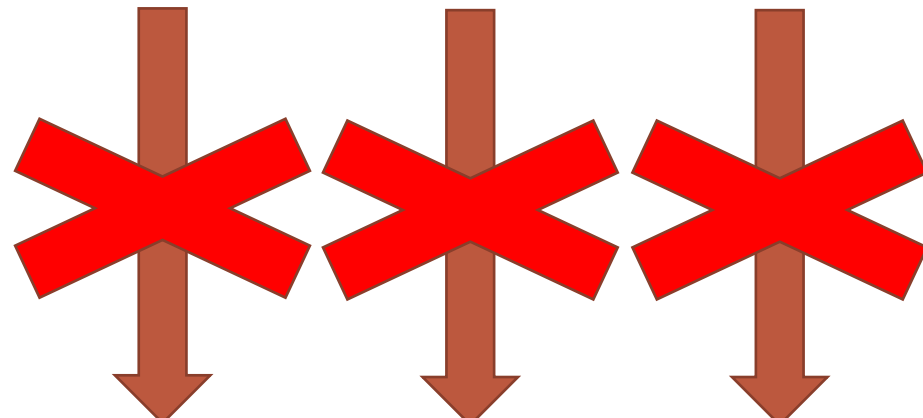
Mogelijkheden  
Oplossingen  
Wat wel

Problemen  
Bezwaren  
Wat niet

# Meedenken

# Tegendenken

Mogelijkheden  
Oplossingen  
Wat wel



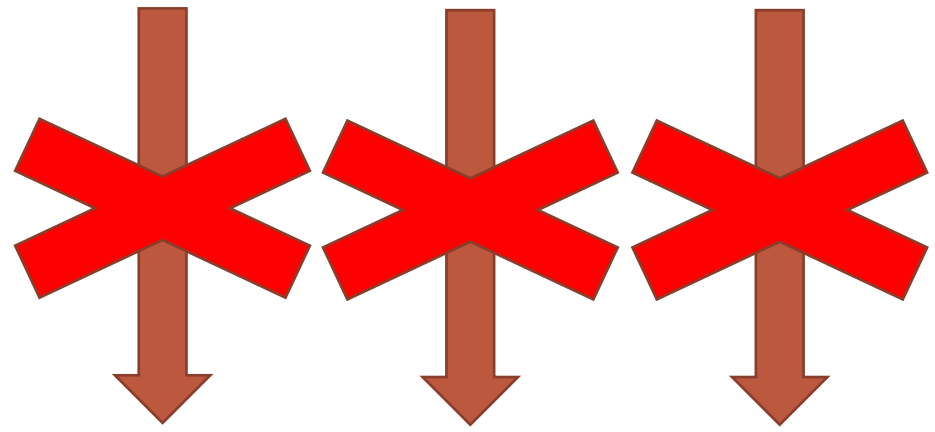
Problemen  
Bezwaren  
Wat niet

# Meedenken

# Tegendenken

Uitnodigen LSD LSD LSD

Mogelijkheden  
Oplossingen  
Wat wel



Problemen  
Bezwaren  
Wat niet



Samenvatten

Evt. camera 3

Doen wat nodig is:

## Meedenken

- toelichting geven
- toezegging doen
- agree to disagree

Weten hoe het werkt,  
wil nog niet zeggen dat je  
het kunt....



Succes met je  
vervolgstappen!

✉ [info@pao.nl](mailto:info@pao.nl)  
[info@chrispeek.nl](mailto:info@chrispeek.nl)  
☎ 085 4879310  
🌐 [www.pao.nl](http://www.pao.nl)