

VERBINDING CREEREN



Het ego kun je zien als een ui met verschillende lagen



De buitenste lagen zijn vrij toegankelijk voor iedereen. De binnenste lagen liggen goed verstopt en worden pas gedeeld als het veilig genoeg is.

Creëer verbinding: kom in positie

Regievraag

(1/35)

Je regisseert de gedachten en de spraak van de ander met een open vraag. Het defensiemechanisme biedt geen weerstand tegen een open vraag. Het onbewuste van de ander registreert interesse. De sympathie naar jou neemt toe. Regievragen verkennen de veilige buitenkant van de belevingswereld (ui).

“Hoe gaat het met je?”

“Wat ben je aan het doen?”

”Hoe gaat het eigenlijk met project Q, opdracht R, opgaaf S?”

“Hoe is je werkweek tot nu toe?”

“Waar ben je op dit moment het drukst mee bezig?”

“Hoe is het eigenlijk gegaan met <raadsvoorstel/programmabegroting/X/Y/Z?”

Creëer verbinding: kom in positie

Regievraag

(1/35)

Je regisseert de gedachten en de spraak van de ander met een open vraag. Het defensiemechanisme biedt geen weerstand tegen een open vraag. Het onbewuste van de ander registreert interesse. De sympathie naar jou neemt toe. Regievragen verkennen de veilige buitenkant van de belevingswereld.

Doorvraag

(2/35)

Met de doorvraag onderzoek je hoe de ander exact tegen dat onderwerp aankijkt, hoe het voelt, wat hem drijft. De doorvraag is een zeldzaamheid voor het onbewuste brein van de ander. Vraag je echt goed door, dan plus je versneld op interesse en sympathie. Doorvragen verkennen een diepere laag van de ui en kunnen minder veilig voelen voor het onbewuste ego.

“Hoe moet ik dat voor me zien?”

“Wat bedoel je daar precies mee?”

“Hoe is dat voor je?”

“Wat betekent dat voor u?”

“Hoe gaat u daarmee om?”

Creëer verbinding: kom in positie

Regievraag

(1/35)

Je regisseert de gedachten en de spraak van de ander met een open vraag. Het defensiemechanisme biedt geen weerstand tegen een open vraag. Het onbewuste van de ander registreert interesse. De sympathie naar jou neemt toe. Regievragen verkennen de veilige buitenkant van het ego.

Doorvraag

(2/35)

Met de doorvraag onderzoek je hoe de ander exact tegen dat onderwerp aankijkt, hoe het voelt, wat hem drijft. De doorvraag is een zeldzaamheid voor het onbewuste brein van de ander. Vraag je echt goed door, dan plus je versneld op interesse en sympathie. Doorvragen verkennen een diepere laag van de ui en kunnen minder veilig voelen voor het onbewuste ego.

Support

(3/35)

Je laat je positief uit over de uitspraak of het gedrag van de ander. Je ondersteunt de woorden van de ander door steeds support te geven. Die support mag dus tussen de uitspraken van de ander: **ok, ja, helder.**

Hoe weet je of je op niveau 3 (jij snapt mij) zit?

- ✓ Er ontstaat rust.
- ✓ Je gaat elkaar onbewust spiegelen: dezelfde houding, gedrag, mimiek.
- ✓ De ogen van de ander gaan veel uit contact: de antwoorden op de vragen moeten bewust geprocesseerd (verwerkt) worden...
- ✓ De ander voelt zich zo veilig en gezien dat hij over zichzelf praat in de 'ik-vorm' in plaats van 'je', 'we' of 'het is zo dat'.

De ik-sleutel!





IMPACT: NIEUWE INZICHTEN AANREIKEN

Samen werken aan de toekomst

A&O
fonds
Gemeenten

Een nieuw inzicht effectief laten landen? Twee stappen

Stap 1: kom in positie om invloed uit te oefenen (dag 1):

Regievraag
Doorvraag
Support

Pull je drie minuten oordeelvrij in de belevingswereld van de ander? Dan word je gepercipieerd op niveau 3: 'jij snapt het'. Het onbewuste brein staat jou nu invloed toe.

Laat de ander denken over dat wat *haaks* staat op z'n scope

Draaivraag

Met een draaivraag kun je (als er voldoende vertrouwen is) de ander laten denken en praten over een nieuw inzicht dat niet eerder in zijn gedachten voorkwam. Dat nieuwe denkbereik staat (180 graden) haaks op het bestaande denkbeeld.

Ziet iemand alles zonnig in? Draaivragen:

“Wat zijn de nadelen van <@>?”

“Wat zijn de risico's van <@>?”

“Welke valkuilen zie je aan <@>?”

“Wat zou er mis kunnen gaan?”

“Welke beren zie je op de weg?”

Ziet iemand alles somber in? Draaivragen:

“Wat zijn de voordelen van <@>?”

“Wat zijn de kansen van <@>?”

“Welke extra mogelijkheden zie je aan <@>?”

“Wat zou er mee kunnen vallen?”

“Wat zou het plezierig en fijn maken?”

Nieuwe inzichten laten landen

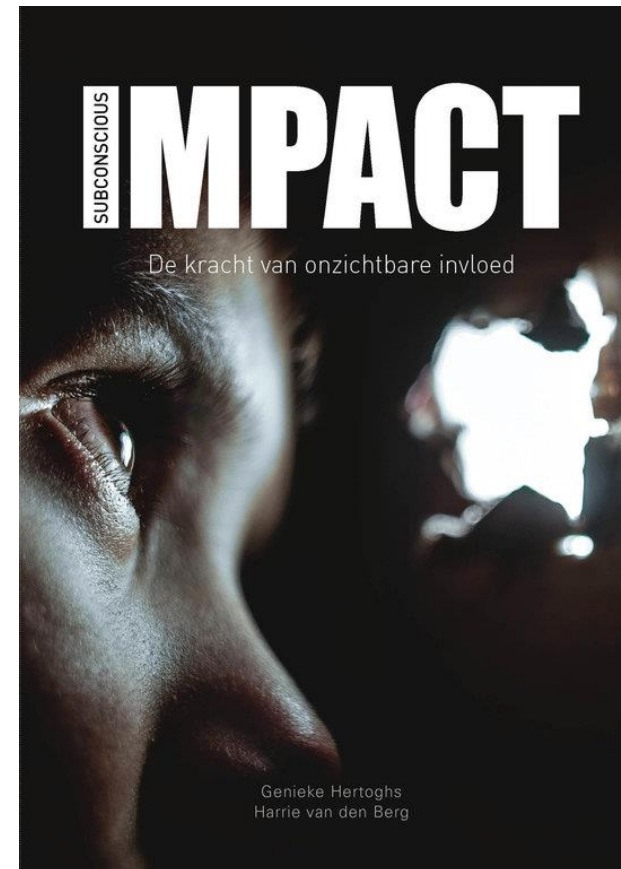


Subconscious Impact

Training en opleiding in IMPACT:
www.dontpushme.nl

Ons volgen op [Linkedin?](#)
Mij volgen op [Linkedin?](#)

Meer lezen?
[Impact: de kracht van onzichtbare invloed](#)



Fluwelen Burgwal 58
Postbus 11560
2502 AN Den Haag

070 763 00 30

secretariaat@aeno.nl
www.aeno.nl

