

>>> www.ifbd.be/nl/management-opleiding

>>> WRITER'S CLASS

2019

Harder praten helpt niet ...

Meesterlijk beïnvloeden met strategische gesprekstechnieken en het lezen van cruciale non-verbale communicatie



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER



Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

Onder de deskundige leiding van:

Job Boersma

Directeur

BOERSMA PRODUCTIES



IFBD

Institute for Business
Development

HARDER PRATEN HELPT NIET ...

WRITER'S CLASS



Waarom deze writer's class?

JUISTE BEINVLOEDINGSTACTIEKEN EN -TECHNIEKEN

We overleggen en adviseren aan de lopende band. We luisteren naar onze klanten, collega's, bazen, familie en vrienden en geven hen goede raad. Elke dag opnieuw ... Maar hoe goed zijn we daar eigenlijk in? Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat wij zeer vaak de verkeerde strategieën hanteren. We oefenen druk uit en dringen ons advies op. We leggen uit waarom de ander het bij het verkeerde eind heeft. En als de ander niet wilt luisteren, leggen we het nog een keer uit. Liefst harder pratend.

STOP MET JE EIGEN WEERSTAND TE CREËREN

Zonder dat we er erg in hebben, organiseren we onze eigen weerstand. En net die weerstand nemen we zelden waar. Onze aandacht is vaak naar binnen gericht en hierdoor zien we de essentiële non-verbale cues bij onze gesprekspartners niet. Maar hoe moet het dan wel? In deze unieke workshop ontrafelen we stap voor stap het geheim van beïnvloeding om het vervolgens toe te passen op je eigen lastige (advies-)gesprekken.

DRUK OP DE JUISTE KNOPPEN

Vaak heb je gewoon gelijk, maar waarom krijg je het dan niet? Je gesprekspartner is zelden gevoelig voor je rationele argumenten. Je bereikt pas resultaat als je juist inspelt op de emoties, de persoonlijke belangen en de onbewuste denkprocessen van je collega, medewerker of manager. Ga daarom niet harder praten, maar verplaats je in de ander en leer op welke knoppen je moet drukken.

DE WRITER'S CLASS

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"Harder praten helpt niet" maakt deel uit van de Writer's Class. Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers. Na deze Writer's Class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.

Uw schrijver-trainer



Job Boersma

Job Boersma is een gepassioneerd trainer en spreker. Als psycholoog specialiseerde hij zich in emotionele micro-expressies, het onderhandelings spel en interne bedrijfs politiek. Hij studeerde onder meer 'Facial Action Coding System' of FACS bij Dr. Erica Rosenberg (scientific consultant voor de TV serie 'Lie To Me'). Daarnaast werd hij in verhoortechnieken opgeleid door voormalig CIA agent en leugendetectiewizard James Newberry. Zijn missie is relevante wetenschappelijke kennis toegankelijk maken, en te vertalen naar vaardigheden en resultaten in organisaties. Dit doet hij door lezingen, trainingen, coaching en het schrijven van artikelen. Verder is hij auteur van twee spraakmakende boeken 'Ik weet dat u liegt' en 'Harder Praten Helpt Niet'. Job verzorgt voor het IFBD o.m. de trainingen 'Ik weet dat u liegt', 'Onzichtbaar Verhoren', 'Kantoorpolitiek' en 'Help ... mijn kandidaat liegt'. Hij leerde intussen meer dan 1.200 professionals échte emoties te herkennen.

Onze opleidingen in primeur?



Volg ons! @IFBDupdate



Overzicht writer's class



BLOK 1: BEÏNVLOEDINGSTACTIEKEN: NUL METING OF WAT WERKT VOOR U

Professionals gebruiken tientallen beïnvloedingstactieken op de werkvloer, maar met welke tactiek heb jij de meeste garantie tot succes? Hoe breng jij mensen in beweging? Bij aanvang van deze dag vergelijken we jouw overtuiging over invloedtactieken met de resultaten van wetenschappelijk onderzoek. Aan de hand van vele videofragmenten laten we de stijlen, tactieken en vooral de effecten ervan zien. Welke stijl leidt tot weerstand, gehoorzaamheid of actieve betrokkenheid? De meest voorkomende valkuilen worden (pijnlijk) duidelijk en je krijgt een nieuwe kijk op effectief beïnvloeden. Onder meer volgende tactieken komen aan de orde:

- Inspireren en rationeel overtuigen;
- Druk uitoefenen en legitimeren;
- Onderhandelen en consulteren;
- Coalitie sluiten en gunstige sfeer creëren.

BLOK 2: DE 5 HYPERGEVOELIGHEDEN VAN ELKE MENS ESSENTIEEL BIJ ELK BEÏNVLOEDINGSPROCES: HET SCARF MODEL

Waarom zijn mensen in sommige situaties terughoudend en in andere gevallen net laaiend enthousiast? Als beïnvloedende moet u weten vanwaar dit komt en hoe je een omgeving creëert waarin je gesprekspartner actief is en betrokken blijft. Hou je hier geen rekening mee, dan loop je je vast.

- Status: de subjectieve beleving van iemand zijn/haar positie.
- Certainty: maak onduidelijkheden duidelijk.
- Autonomy: laat anderen kiezen en in controle blijven.
- Relatedness: er niet bijhoren, garandeert weerstand.
- Fairness: blijf iedereen eerlijk behandelen.

BLOK 3: INSPIREREN MET STRATEGISCHE GESPREKSTECHNIEKEN

In dit blok komen de belangrijkste strategische gesprekstechnieken aan bod die rekening houden met de 5 hypergevoeligheden van blok 2. U leert alleen die technieken die het grootste effect en de diepste impact hebben. Hoe gebruik je deze technieken en hoe time je ze? En hoe zorg je ervoor dat je ze altijd bij je hebt in beïnvloeding en lastige gespreksvoering?

- Contracteren: wat is het wederzijds commitment?
- Consulteren en reflecteren: hoe zit de ander eigenlijk in het gesprek?
- Vertalen van reflecties naar scenario's: hoe krijg je invloed en bied je tegelijkertijd ook keuze?

BLOK 4: DE X-FACTOR! MENSEN LEZEN IN GESPREKKEN

Gedurende gesprekken krijg je continue cues over hoe jouw communicatie wordt ontvangen. Maar vaak ben je teveel bezig met jezelf, bereid je je volgende argument voor en ontgaat je wat er bij de ander gebeurt. Om die ander te kunnen beïnvloeden is het super belangrijk dat je je gesprekspartner continu blijft lezen. Hier leer je je aandacht te richten op de gesprekspartner door zijn body language te lezen en leer je deze informatie strategisch te gebruiken!

- Wanneer staat het licht op groen en wanneer op rood?
- Welke emoties zijn er zichtbaar?
- Hoe lees je non-verbale cues?
- Wanneer schakel je in gesprekken?
- Wanneer moet je zenden, wanneer moet je vooral zwijgen?

BLOK 5: SKILLS-LAB MET GESPECIALISEERD ACTEUR

Natuurlijk valt of staat het succes van de training in de mate waarop je het geleerde succesvol toe kan passen in je eigen wereld. Daarom staat je eigen casuïstiek continu centraal in dit programma. We analyseren, proberen technieken uit en zoeken naar de voor jou meest optimale uitkomst. We werken hiervoor met een gespecialiseerd acteur waarbij we extra aandacht besteden aan het leren observeren van belangrijke non-verbale cues.

HARDER PRATEN HELPT NIET



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

In dit boek presenteert Job Boersma overtuigingsstrategieën op heldere wijze, aan de hand van leerzame, praktijkgerichte en leuke voorbeelden. Daarmee is dit boek een aanrader voor iedereen die in het dagelijks leven wel een portie overtuigingskracht kan gebruiken. De workshop gaat echter een stap verder en leert u deze strategieën ook toe te passen.

“Een enthousiaste docent! Een genot om naar te luisteren en om van te leren.”

“Nooit geweten dat ik zoveel informatie van een gezicht af kan lezen.”

VERLOOP WRITER'S CLASS:

08.30	Ontvangst, registratie & koffie.
09.00	Start van de writer's class (met voorstelling van de docent).
12.30	Lunch.
17.00	Einde van de writer's class..

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

