

# Workshop Beïnvloeden

Margot Dijker

[info@dijktraining.nl](mailto:info@dijktraining.nl)  
[www.dijktraining.nl](http://www.dijktraining.nl)

# Agenda

- Het beïnvloedingsproces;
- Wat werkt wel en niet in het beïnvloedingsproces;
- Beïnvloedingsstrategie;
- Oefenen van beïnvloedingstechnieken.

# Voorstellen

- Naam?
- Functie en organisatie?
- Wat is lastig aan beïnvloeden?

# Beginoefening: De woestijn

- Met gezin in auto;
- Zonder benzine in woestijn;
- Tankstation 1,5 uur lopen;
- Geen geld.

# Beginoefening: De woestijn

Nabespreken:

- Waar ging deze oefening over?
- Wat werkte wel?
- Wat werkte niet?
- Hoe heb je het ervaren?

# Beïnvloeden definitie

**Beïnvloeden** is die invloed, waarbij we instemmen met een mening, verzoek of voorstel, door iemand te volgen of na erover te denken.

Als jij beïnvloed, is jouw invloed dat de ander jouw mening, verzoek of voorstel overneemt door te volgen of erover na te denken.

# Beïnvloedingsproces

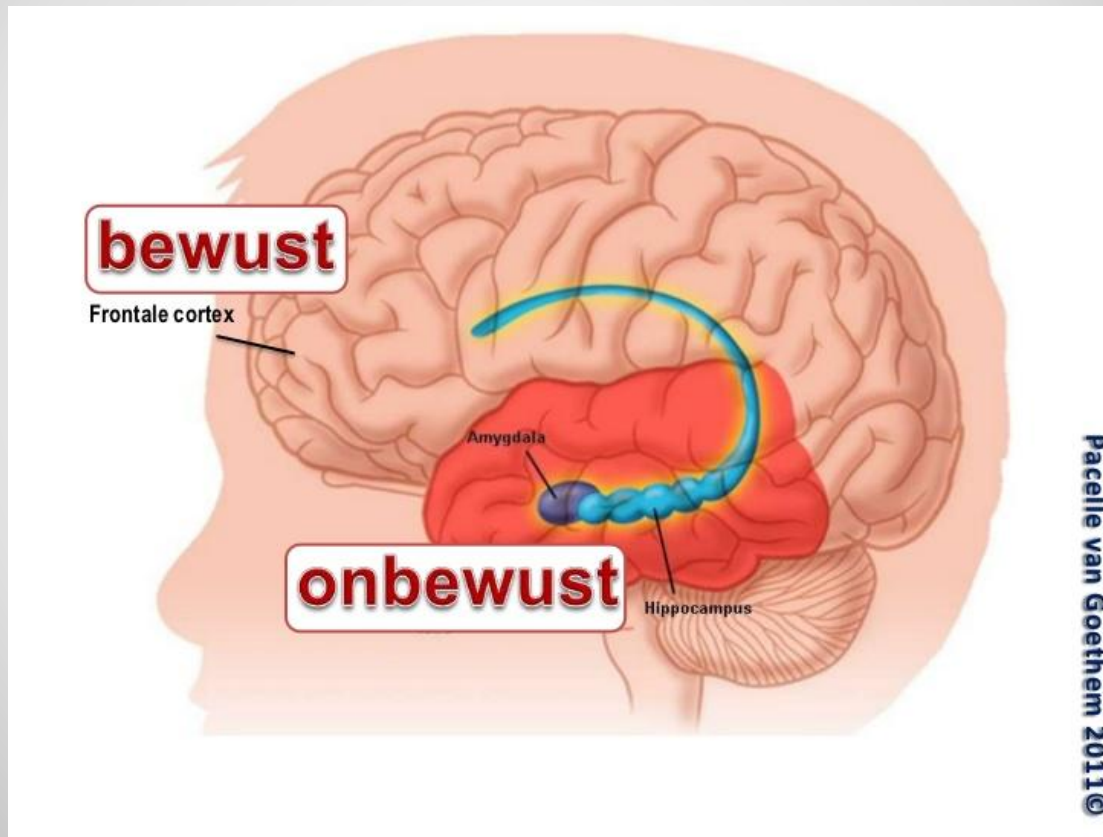


# Beïnvloedingsproces

Een kort college....



# Beïnvloedingsproces



## Een kort college:

Informatie komt zowel in ons denkend brein (prefrontale cortex) als in de dieper gelegen hersenen via de thalamus naar het limbisch systeem (de amygdala, hypothalamus en de hippocampus).

**Prefrontale cortex:** denken, plannen en problemen oplossen, cognitief leren.

**Amygdala** (amandelkernen), 'emotionele geheugen' met name van angstgerelateerde en vervelende emoties. Verbonden met de **hypothalamus**. Deze maakt eiwitten aan (zoals endorfine) zodat de emotionele beleving een fysieke beleving is.

Als we iets waarnemen dat een vervelende herinnering oproept, slaat de amygdala alarm. Fysieke verschijnselen (zoals verhoogde hartslag, transpireren), afgifte stresshormonen: bevriezen, vluchten of vechten mogelijk.

**Hippocampus:** herbergt expliciete herinneringen. Scant of het bekend is en als dat zo is, ontspant het ons. Hierdoor komen endorfine en adrenaline vrij.

Overtuigingen bepalen hoe wij de werkelijkheid interpreteren  
Betrokkenheid (hoog of laag) kan per onderwerp variëren, maar ook per periode.

90% van de tijd doen we dingen routinematig. In die stand ben je super beïnvloedbaar (ontspannen en laag betrokken)

*Hoe bereik je ontspanning (ook bij jezelf) en hoe creëer je betrokkenheid?*

# Model van invloed





# Aansprekend voorbeeld: Jack Stanton

<https://www.youtube.com/watch?v=0aXOKLbdtyA>

- Hij staat voor een zaal met pas ontslagen fabrieksarbeiders;
- Waar zit het publiek in het Model van invloed?
- Kijk eens hoe Stanton zijn publiek 'ontspant' en betreft bij zijn boodschap.

# Beïnvloedingstechniek: Roos van Leary



- Tegen roept tegengedrag op;
- Samen roept samengedrag op;

Bovengedrag roept ondergedrag op;  
Ondergedrag roept bovengedrag op.

SUCCES!

info@dijktraining.nl  
www.dijktraining.nl