

Communicatie & Gedragsbeïnvloeding



Door Dennis H. Coelingh

Dit boekje gaat over het volgend;

Inleiding

Het gebeurt ons allemaal, je raakt in een gesprek, je hebt een discussie of onderhandeling en de persoon of personen tegenover je zijn voor jouw gevoel een maatje te groot en je verliest de discussie of je weet dat je gelijk hebt of wilt gewoon je gelijk krijgen.

In dit boek wil ik graag meer ingaan op de wijze van communiceren, de handigheden en waar je sterk uit een gesprek, discussie of onderhandeling wilt komen.

We gaan in deze pocket een paar leuke onderwerpen behandelen waarvan ik denk dat ze zinvol zijn, leuk om te bespreken en nog leuker als we bewust worden van ons eigen gedrag en daardoor vanwege de bewustwording in beïnvloedingsgedrag het stelselmatig beter gaan benutten.

Wees er wel scherp op dat jij het gebruikt en niet dat je bespeeld wordt!

Hoe ontzettend gaaf zou het zijn als je beetje bij beetje beter wordt in het beïnvloeden van je omgeving en ik ben trots als dit schrijven eraan heeft bijgedragen!

De onderwerpen die behandeld worden zullen in een aantal gevallen prima werken maar er is altijd een kans dat je door de mand valt of juist dat je iemand tegenover je hebt die de vaardigheden bezitten die verder gaan dan de jouwe!

Wees dus altijd voorzichtig bij wie je wat inzet!

Veel leesplezier!

De schrijver, Dennis H. Coelingh heeft een jarenlange ervaring als directeur, manager, trainer, docent en is auteur van diverse lesboeken. Daarnaast heeft hij zich methodes eigen gemaakt die in veel gevallen prima werken.

Communicatie & Gedragsbeïnvloeding



Schrijver: Dennis H. Coelingh

Coverontwerp: Dennis H. Coelingh

ISBN: 9789402180084

© Dennis H. Coelingh

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, geluidsband, elektronisch of op welke wijze ook en evenmin in een system worden opgeslagen zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. © Dennis H. Coelingh

Inhoudsopgave

Pagina

Inleiding.....	2
Inhoudsopgave.....	4
Carrière zonder diploma.....	6
Ruim je kamer op!.....	9
Sympathiek gevonden worden.....	10
Sterker een gesprek ingaan met zelfvertrouwen, de voorbereiding en uitstraling.....	11
Luisteren en teruggeven.....	13
Iemand aanraken.....	15
Je zwakte inzetten als sterkte.....	16
Op veel zaken ja zeggen.....	17
Sfeer creëren met WhatsApp.....	18
Meningen ombuigen naar jouw mening	19
Mensen de indruk geven dat keihard werkt!.....	21
Mannen, beïnvloedt je partner eens?.....	23
Enthousiasme werkt aanstekelijk.....	25
Vrouwen gebruiken hun charmes.....	26
Dames toch!	27
Leugentjes herkennen.....	28
Lichaamstaal herkennen.....	30
Hoe ga je om met de boosheid van de tegenstander.....	32
Vleien.....	35
Analyseer en interpreteer je tegenstander.....	36
De kracht zit hem in herhalen.....	37
Hoe gaat de ander om met feiten?.....	38
Andermans gedrag bekijken.....	39
De kracht van het negeren.....	40
Wees assertief tegen beïnvloeding.	41

Vervolg Inhoudsopgave

Pagina

Assertief.....	42
Krijg je meerdere aan jouw zijde.....	44
Binnenkomen en de eerste indruk afgeven.....	45
Kijken en bekeken worden.....	46
Sterk binnenkomen en je baan inkoppen.....	47
Ontslag krijgen zonder dossier, echt niet!.....	51
Herken de narcist	53
Positief beïnvloeden.....	55
Een slecht verzoek en een beter verzoek.....	56
Hoe kan ik mijn vaardigheden in beïnvloeden vergroten?.....	57
Je docent beïnvloeden.....	59
Een roddel verspreiden.....	61
Vooroordelen creëren.....	63
Overtuigingskracht.....	65
Opzettelijke negatief communiceren binnen het bedrijf.....	66
Verbale en non-verbale communicatie.....	67
Nawoord.....	72

Carrière zonder diploma

Een vriend van me waar ik al even mee omging was relatief laaggeschoold (lbo), een nette verschijning die door z'n scholing veelal eindigde als chauffeur binnen een taxionderneming. Hij kwam bij me op de koffie en gaf aan dat hij manager wilde worden en wilde dat op een zo kort mogelijke manier bereiken waardoor zijn salaris stevig zou verhogen.

We noemen hem voor het gemak even Kees.

Kees wist van managen niets en op zich is dat wel een mooie basis. Ik hoor je bijna denken na het lezen van de vorige zin, maar echt! Hij wist nog niets! Dat gaat nooit werken, maar niets is minder waar.

We zijn gaan zitten en hebben een aantal afspraken gemaakt. Kees ging bij mij in de leer en kreeg opdrachtjes mee naar huis om te oefenen in communicatie. Daarnaast heb ik wekelijks met hem gezeten en geoefend hoe je goed kunt luisteren, steekwoorden op te pikken en deze terug te geven in een gesprek waardoor men meestal denkt, "die weet waar hij het over heeft"

Kees kreeg een spoedcursus cijfers lezen en te vertalen naar de werkgever. We zijn aan de slag gegaan met zijn cv, deze moest dapper verbeterd worden en zonder te liegen een heel stuk mooier en leesbaarder worden. Daarnaast moesten diverse vaardigheden eraan toegevoegd worden die hij (nog) niet bezat. Op basis van de wekelijkse samenkomst konden we ook wekelijks het cv updaten en werd automatiseringskennis, cijfers lezen en managementkennis alsmede de theorieën en communicatietechnieken eraan toegevoegd.

De ambitie werd toegevoegd en na het cv diverse malen aangepast te hebben en Kees geen gebrek had aan zelfvertrouwen zijn we

gaan solliciteren. We kwamen uit bij een bedrijf die werkt in voedingspakketten en qua keuzes in management niet al te zware eisen stelde maar juist iemand zocht die hands-on was als leider en sterk was in communicatie. De opleidingseis was niet zo hoog (mbo4 tot hbo) met logistieke kennis en vaardigheden in het communicatieve.

Dit werd de baan! Hier gingen we voor en we hebben het bedrijf uitgepluisd en uitgewerkt in een plan van aanpak.

Stap 1, de vacaturetekst en de onlinegegevens van het bedrijf in kaart brengen in hoofdzaken, bijzaken en de bedrijfsfilosofie.

Nadat we dat in kaart hebben gebracht hebben we een nette brief geschreven met de hoofdpunten en filosofie van het bedrijf benoemd en het cv aangepast aan het logistieke gedeelte. Sommige zaken iets opgeleukt gericht op zijn verleden binnen de taxibranche waar we alle extra taakjes die hij o.a. in het magazijn deed uitgelicht hebben en daar de nut en noodzaak en verantwoording hebben benoemd. (Wellicht iets aangedikt)

We hebben zijn brief en cv verstuurd en na 2 dagen kreeg Kees bericht met de uitnodiging voor een oriënterend gesprek.

We hebben samen het gesprek geoefend. Van het aan komen rijden op de parkeerplaats, de wijze van melden bij de receptioniste, het binnenstappen binnen de directiekamer, de wijze van aankijken en de handen schudden tot het goed luisteren en het teruggeven van de woorden aan de tegenpartij.

Resultaat; Een goed gesprek en Kees kreeg een uitnodiging voor een arbeidsvoorwaardengesprek en ook deze hebben we geoefend. Niet een te hoog salaris, maar zeker niet te laag. Een z.g. “midden-salaris” hebben we voorbereid van ca 4500,- bruto, ex bonus en emolumenten en na een paar keer alles goed besproken te hebben is Kees bij de potentiële werkgever in gesprek gegaan.

(de reden van dit salaris is dat vanwege zijn opleiding een hoger salaris onwaarschijnlijk zou worden en nu na een onderhandeling hij uit zou komen op een startloon van ca 4000,-)

Aan het eind van het arbeidsvoorwaardengesprek, kreeg Kees een jaarcontract en is hij in dienst getreden. Het was nu een feit, hij was manager, verdiende redelijk goed, en zijn cv werd mooier waardoor zijn kansen een volgende keer groter worden.

Kees heeft door beïnvloeding succes geboekt en was als manager eindverantwoordelijk en gaf leiding aan een groot distributiecentrum.

Ik vind Kees een topper! Hij kwam, hij zag, hij overwon!

