



Waarom iedereen mee moet doen!

Kritisch meedenken en meebeslissen: waarom zou je én hoe doe je het?

Dr. Ben Tiggelaar @ SBI Formaat / Doorn, 3 december 2019

**Waarom kritisch
meedoen
zo belangrijk is**

1.

SJOEMELAARS

DAN ARIELY



"We hebben een hele slechte intuïtie waar het gaat om ons eigen gedrag.

We dénken vooral dat we verstandig, rationeel en eerlijk zijn..."

SJOEMELLEN

Bijna ieder mens sjoemelt, liegt of bedriegt.

Drie bouwstenen zijn essentieel:

- 1) Belangenconflicten.
- 2) Onduidelijke regels.
- 3) Rationalisatie in ons voordeel.

SJOEMELLEN NEEMT TOE...

- door slecht voorbeeldgedrag, vooral van mensen die op ons lijken.
- wanneer we in het belang van anderen sjoemelen.
- als we vermoeid zijn.
- na een eerste kleine stap in de verkeerde richting.
- als we creatiever zijn.
- als de schade die we veroorzaken minder tastbaar is.
- wanneer we tegengestelde belangen dienen.
- wanneer we het kunnen goedpraten voor onszelf.

SJOEMELLEN NEEMT AF...

- door toezicht en monitoring.
- wanneer je in risicosituaties herinnerd wordt aan een morele standaard.
- als je vooraf tekent voor de juistheid van wat je daarna gaat doen.
- als je voorafgaand aan een taak een erecode moet onderschrijven.

En geen invloed heeft...

- *hoeveel geld er verdiend kan worden.*
- *een grotere of kleinere pakkans.*

2.

POWER PARADOX

DACHER KELTNER



"Wat er gebeurt in je hoofd als je macht verwerft, doet nog het meest denken aan mensen die door hersentrauma een antisociale persoonlijkheidsstoornis oplopen. Macht beschadigt je brein."

DE GEVAREN VAN MACHT

- Dacher Keltner: macht is het vermogen iets te veranderen in de wereld. Macht wordt doorgaans gegund aan de mensen die 'the greater good' dienen.
- Risico: macht zorgt dat je steeds meer over en aan jezelf denkt. Ondermijnt daardoor positieve bedoelingen.
- Remedie: empathie; vrijgevigheid; dankbaarheid; verbinding.

3.

**"HOW COULD WE
HAVE BEEN SO STUPID?"**



GROUP THINK

- Zoeken naar bewijs voor gelijk van de eigen groep
- Vermijden van onderlinge kritiek, koesteren van (schijn) van unanimiteit
- Niet overwegen van alternatieve zienswijzen
- Het niet uitspreken van je ware gedachten en gevoelens;
- Negatief spreken over mensen buiten de groep;
- Het niet ontwikkelen van noodscenario's.

HOE DOORBREEK JE GROUP THINK?

Conformisme en 'group think'

Wat helpt?

- 1) Avocaat van de duivel-rol
- 2) Onpartijdige voorzitter
- 3) 'Tweede kans'-meetings
- 4) Eerst je mening noteren, dan discussie
- 5) Pre-mortem

1.

AAN TAFEL



DAVID MAISTER

"People don't care how much you know,
until they know how much you care."

7 TIPS VAN DAVID MAISTER

- 1) Luister echt: laat je niet afleiden, herhaal wat de klant zegt, check of je je klant goed begrijpt.
- 2) Toon empathie: echt begrijpen waarom je klant op een bepaalde manier denkt en reageert.
- 3) Stel een gemeenschappelijke agenda op: vraag je klant voor elk overleg om input.
- 4) Neem een persoonlijk risico: door iets persoonlijks te delen, til je de relatie naar een hoger level.

7 TIPS VAN DAVID MAISTER

5) Geef goede ideeën weg: wees gul, dat levert je als adviseur veel credits op.

6) Reageer snel op mail en telefoontjes: je klanten ervaren dat als een vorm van waardering en respect.

7) Ontspan voor een meeting: neem een paar minuten om tot rust te komen voordat je een meeting ingaat. Dan kun je je echt op je klant richten.

2.

GEHOORD WORDEN

GEVERS, NEMERS EN MATCHERS

Adam Grant, University of Pennsylvania (Wharton Business School)

- Nemers: zijn vooral bezig met zichzelf
- Gevers: hoeven niets terug voor wat ze doen
- Matchers: voor wat hoort wat

Robert Cialdini, Arizona State University; Stanford University

- Wederkerigheid / Reciprociteit

3.

INVLOED UITOEFENEN

DE MACHT VAN DE MINDERHEID



- Serge Moscovici: minderheid kán meerderheid overtuigen.
- **Essentieel:** consistentie, binnen minderheidsgroep en in de tijd.

OEFENING: IEDEREEN DOET MEE

**Wat is jouw beste tip
voor het vergroten van je invloed?**

*Zelf ontdekt, zelf gehoord, zelf gelezen... maakt niet uit.
Als het maar iets is dat je praktisch kunt 'doen'.
En als je maar weet dat het werkt (voor jou).*

**Stuur je tip naar Mentimeter
en deel hem met twee mensen achter je!**