

Het

**“Ik wil wel,
maar twijfel nog”**

document



Academie voor
Gedragskennis

Inhoudsopgave

1.	Waarom deze studie jouw carrière gaat veranderen	2
2.	Wat je terugkrijgt voor jouw investering	2
3.	Hoe je ervoor zorgt dat jouw baas je deze opleiding laat doen, én ervoor betaalt!	3

1. Waarom deze studie jouw carrière gaat veranderen

Je beseft het in eerste instantie wellicht niet, maar jij en ik maken tussen de 800 en 8000 keuzes per dag. Elke keuze die jij maakt heeft invloed op de kwaliteiten van je leven. Wellicht zul je nu denken, 'ja dat weet ik wel'; maar weet je ook dat alle keuzes die jij in je leven maakt NIET worden gedaan door je bewuste brein, maar door jouw onbewuste brein?!

Dat betekent dat wanneer jij nog meer inzichten, kennis en kunde krijgt in de werking van jouw onbewuste brein jij nog betere en efficiëntere beslissingen in je leven kan en gaat maken. Het resultaat is dat jij hierdoor nog meer emotioneel en financieel rendement haalt uit je keuzes en dus ook uit je leven.

En dit zowel in jouw zakelijk- als privéleven.

2. Wat je terugkrijgt voor jouw investering

Dag in dag uit wordt er van ons verwacht dat we investeren in onszelf, onze relaties en in de maatschappij. Al deze investeringen kunnen we opbrengen omdat we ten eerste dat we vooraf hopen dat we er iets voor terug krijgen, en ten tweede dat het ons uiteindelijk en daadwerkelijke iets oplevert. Dat uiteindelijke rendement wordt dan zowel emotioneel als financieel (materieel) gemeten en beoordeeld. Wanneer je deze opleiding tot Beïnvloedingspsycholoog (HBO) volgt, dan investeer je niet alleen in jezelf, maar ook in de ander en in de maatschappij.

Je krijgt namelijk inzichten in de universele wetten van de werking van ons menselijk brein, je krijgt inzichten waardoor het toch komt dat wij mensen op bepaalde manieren en aan de hand van bepaalde prikkels uit de buitenwereld bepaalde keuzes juist wel of juist niet maken.

Ik garandeer je dat dit jou uiteindelijk een groot vertrouwen in, en controle geeft over het positief beïnvloeden van keuzegedrag van jezelf en de ander. Het rendement zal een rijk emotioneel en financieel leven zijn. Wie wil dat nu niet?!



3. Hoe je ervoor zorgt dat jouw baas je deze opleiding laat doen, én ervoor betaalt!

Achter alles wat we doen zit een reden. Of het nu het stichten van een gezin is, het aangaan van een persoonlijke relatie of het starten van een onderneming of bedrijf. We doen dit omdat we worden gemotiveerd dit te doen. We noemen dat ook wel de intrinsieke motivatie, en daar heb je zeker al eens iets over gehoord of gelezen. Maar het is dat niet alleen. Deze intrinsieke motivatie activeert ook onze emoties.

Nu gebeurt er iets heel moois en unieks in ons menselijk brein. Want het zijn uiteindelijk weer de emoties die ons aanzetten tot een bepaalde manier van denken. Ik noem deze bepaalde manieren van denken; onze Onbewuste Denkstijlen. Ieder mens, of je nu baas, leidinggevende, vader, moeder, of wie of wat dan ook bent, heeft deze onbewuste stijlen van denken. Wil jij nu in een gesprek met je baas of leidinggevende hem of haar ervan overtuigen om de opleiding te gaan volgen, geef ik je hieronder enkele van deze onbewuste stijlen van denken weer, waardoor je de ander motiveert om 'ja' te zeggen tegen dat wat je hem of haar vraagt:

Mensen hebben van nature de neiging om, of:

1. dingen te bereiken, of te vermijden
2. over zaken na-te-denken, of direct actie te ondernemen
3. dingen positief, of juist negatief te zien
4. algemeen, in grote delen, of juist klein, in detail te zien

Hierboven lees je 4 van de 34 Onbewuste Denkstijlen. Het is steeds een setje van 2. Om iemand 'ja' tegen jouw voorstel te laten zeggen, gebruik dan alle 4 de setjes, dus in totaal 8 stijlen, van denken. Dit zou er dan als volgt uit kunnen zien:

Je zegt tegen je baas of leidinggevende:

"Voor mij is het persoonlijk erg belangrijk om de doelen die jij je hebt gesteld met dit bedrijf ook te bereiken. Ik wil vermijden dat we onnodig geld en tijd verliezen. Laten we direct actie ondernemen en nadenken hoe we nog meer rendement kunnen behalen. Ik weet dat er een opleiding is die gespecialiseerd is in hoe de hersenen werken op het moment dat iemand een keuze maakt voor product x of y. Deze algemene kennis over het menselijk brein wil ik graag in detail gaan bestuderen. Deze nieuwe kennis en kunde gaat ons zeker veel meer brengen dan we nu zien en toepassen in ons bedrijf."



