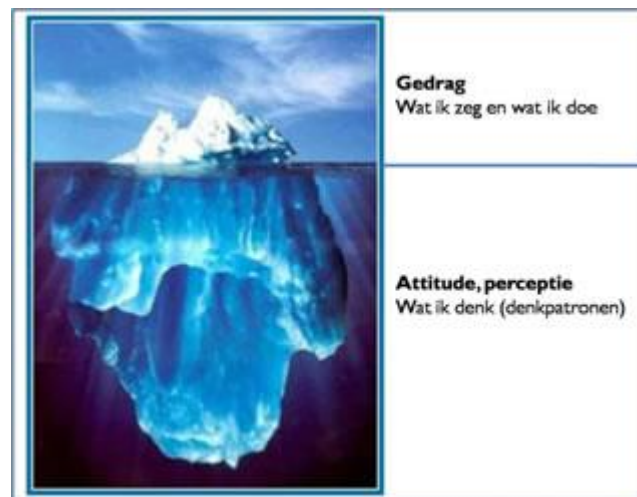




Knowledge is expensive,  
but realise what stupidity can cost you



## Dromen, durven en vooral doen en de 5/95% doorbraak van Ben Tiggelaar - deel 2

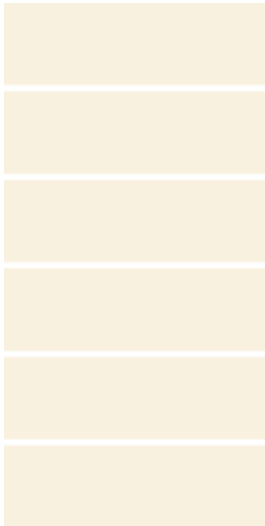


Deel 2 van de  
5/95 % doorbraak.  
Hier de volgende  
15 punten om te  
onthouden.

**16**

**De metafoor** van de Duitse wetenschapper Fechner geldt ook hier... We zien alléén het topje van de ijsberg en als we naïef zijn denken we 'dat' alles is. Maar dat is natuurlijk niet zo.

**90%** van de ijsberg zien we niet, maar is er wel, zoals de opvarenden van de Titanic hebben gemerkt. **Het is zowel onhoudbaar als arrogant om te beweren dat het bewustzijn alles kent wat in de geest plaatsvindt.**



## 17

**Onze 5 zintuigen** (zien, horen, voelen, ruiken en proeven) krijgen **zo'n 11.200.000 bits per seconde** te verwerken.. Alléén ons gezichtsvermogen kan al ongeveer 10 miljoen bits per seconde verwerken. Wetenschappers hebben achterhaald dat het absolute maximum van ons bewuste verwerking slechts rond de **60 bits** ligt.. De conclusie is veelzeggend: de verwerkingscapaciteit van ons bewustzijn is echt maar één fractie van onze totale capaciteit.

## 18

### De BASICS in gedragsverandering zijn..

(4 belangrijke punten)

- 1. NEGEREN** → Elke **consequentie** blijft uit na het gedrag → gevolg → vermindering van het gedrag = pijn
- 2. STRAFFEN** → Een **NEGATIEVE** consequentie treedt op na het gedrag → gevolg → vermindering van het gedrag → en heeft altijd impact op **de RELATIE**
- 3. DREIGEN** → Een (mogelijke) negatieve consequentie wordt verwijderd (vermeden) na het gedrag → gevolg vermeerdering van het gedrag (**als je dit niet kan ... dan .. want anders = pijn**)
- 4. STIMULEREN** → Een **POSITIEVE** consequentie wordt toegevoegd NA het gedrag → Gevolg → vermeerdering van het gedrag

Vraag ? **WAT STIMULEERT HET GEDRAG !!** en geeft een **positieve reinforcement..**

- 1. VERTROUWEN**
- 2. OPTIMISME**

en beide zorgen ervoor dat **ER GEEN BOVENGREN S IS**

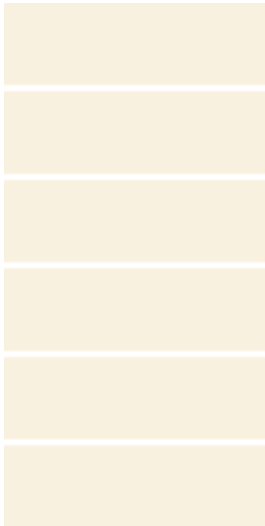
Managers (maar eigenlijk iedereen) moeten leren mensen te betrappen terwijl ze **IETS GOED DOEN..** Dit

bevordert **nl. het goede gedrag.**

Wordt een ABC-meester + Combineer een bestraffing altijd met een nieuwe kans. Observeer en analyseer welk gedrag er wordt beloond.

## 19

**Johan Gottman..** (zie mijn tekst ook op 04-02-2009) Welnu .. de formule voor een langdurige goede relatie = **5 Positieve** dingen vertellen aan je partner en aan iedereen die het wil horen.. **Maar zeker aan je partner ;o)**



20

Er is **geen baas** in onze hersenen → Er is bv. géén instantie in de hersenen die zegt: 'Zo, en nu moet de module verantwoordelijk **voor verliefdheid** maar weer een iets nuttigs gaan doen'.

21

**Nummerplaten?** Onderzoek toont aan .. Mensen met een '**laag zelfbeeld**' komen nooit hun voorletter op andere nummerplaten tegen. Mensen met een '**hoog zelfbeeld**' zien bij wijze van spreken hun voorletters overal ;o))

22

**Ontdek** wat veranderbaar is en wat niet veranderbaar is. **FOCUS** op gedrag in plaats van resultaten !!

Nog een paar waarheden als een koe... **Mislukken bestaat niet**

- Leren doe je alleen door te doen.
- Zekerheden komen pas na acties.
- Wie niet verandert, groeit ook niet.

Dus: pas als u iets heeft hebt gedaan, weet u of het voor u werkt. Zie eventueel falen dan ook niet als een mislukking die veel tijd in beslag naam maar als het leermoment dat die ervaring is.

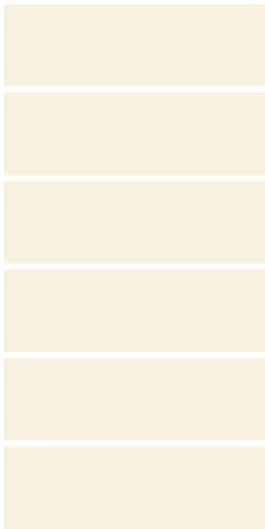
23

Leer de **95%** -principes van **SOCIALE INVLOED** nl:

1. Wederkerigheid
2. Consistentie
3. Sociaal bewijs
4. Sympathie
5. Autoriteit
6. Schaarste

24

**Pijn** en **plezier** zijn particulier ... voor ieder persoonlijk dus !!



25

## Visualiseren

Wie een **duidelijk beeld** heeft van de uitkomsten van zijn dromen, inclusief de bijbehorende gevoelens die dan ervaren worden, zal deze significant vaker waar zien worden. **Geloof u niet in de kracht van visualisatie?** Probeer deze oefening maar eens: stel u zo levendig en gedetailleerd mogelijk voor dat u uw doelen daadwerkelijk bereikt, dat u doet wat u zich op 1 januari voorgenomen hebt. Hoe voelt u zich dan over vijf jaar? En visualiseer nu eens hoe u zich zult voelen als u niets doet om uw doelen na te streven en alles laat zoals het is. Hoe voelt u zich dan over al die jaren? Juist.

26

## Experiment

Wat kan helpen, vooral als u binnen uw organisatie een verandering door wilt voeren, is om de verandering **een experiment te noemen**, en de tijd die ervoor staat in kleine periodes op te delen. Vergelijk maar eens hoe uw team reageert als u zegt: 'we gaan een verandering doorvoeren die we vervolgens twee jaar volhouden' of als u daarentegen aankondigt: '**we gaan dit en dit drie maanden lang proberen**'.

27

## De eerste stap!

Nog zo'n cliché en dus net zo waar: elke **verandering, elk succes, begint met die beroemde eerste stap**. Is zelfs die te groot? Maak er dan een halve stap van, raadt Tiggelaar aan. En beloon die stap vervolgens in plaats van alleen het resultaat. Resultaat kan lang op zich laten wachten en mensen gaan nu eenmaal voor instant geluk. Maak daarom het veranderen "an sich" leuk. Als manager kunt u ermee beginnen door uw team uit te laten spreken wat de verandering moet zijn, welke gedragsveranderingen daar bij komen kijken, het gewenste gedrag concreet te benoemen en dit gedrag vervolgens te belonen.

Juist omdat we zo **bang zijn te verliezen** - tegen alle ratio in want iedereen heeft wel eens ervaren dat grootse dingen ontstaan door wél te veranderen en bijvoorbeeld een baan of relatie vaarwel te zeggen - is de kans op terugval zo groot. Mensen zijn **gewoontedieren** en houden niet van veranderen, zelfs niet als we heel goed weten dat alleen veranderen tot groei en succes leidt. **Veranderen betekent kiezen en kiezen betekent loslaten.**

Gelukkig is de kans op terugval in oude patronen te reduceren. Met emotiemanagement. Dit werkt op vier niveaus:

### 1. B e w e g e n

Door activerende bewegingen te maken (springen, met uw armen zwaaien) en door te glimlachen stuurt u het signaal naar uw hersenen dat u zich goed voelt. Andersom kunt u rustgevende bewegingen uitvoeren om de stress te verjagen.

### 2. D e n k e n

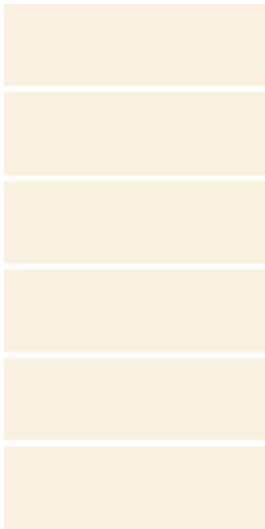
Door andere dingen te denken, gaat u zich anders voelen. Haal bijvoorbeeld mooie herinneringen op als u zich onzeker of gespannen voelt, denk bewust aan dingen die u kracht geven (momenten waarop u uw talenten optimaal inzette en daar positieve reacties op kreeg), provoceer uzelf ('geef dan maar op, slapping!') of de aloude truc waarbij u zich voorstelt dat uw toehoorders gekleed zijn in rare pakjes of helemaal niet. Bedenk een beeld dat u door moeilijke momenten kan slepen. Oefen erin dit op te roepen en op een gegeven moment gaat het vanzelf.

### 3. P r a t e n

Denk in dit kader aan de yells die bepaalde sportteams of verkopers uiten om zichzelf op te peppen en de teamspirit te versterken. Dit kunt u ook doen als u alleen bent en uzelf op deze manier aanmoedigen. Hardop stop zeggen werkt effectief tegen piekeren. U kunt een kort en krachtig motto voor uzelf verzinnen dat u paar keer zo hard mogelijk uitspreekt als u dreigt terug te vallen in onproductief gedrag.

### 4. D e c o n t e x t v e r a n d e r e n

Staat u vaak in de file en is er geen mogelijkheid dat te veranderen? Maak van uw auto dan een ultieme relaxplek (of werkplek)! Op weg naar een moeilijk gesprek? Zet muziek op waarvan u vrolijk en actief wordt. Wilt u ontspannen aankomen? Kies dan voor een nummer dat u gegarandeerd rustig maakt. Hang eventueel reminders aan uw muur zodat uw hele omgeving u herinnert aan de gewenste verandering.



**Onthoud !** Het leven draait om “directe prikkels” ...



## **De vloek** van de Kennis !!

**De ziekte van iedereen...**

De kennis in het hoofdje wordt niet (of onvoldoende) gecommuniceerd.

Voorbeeld

Als ik u vraag om voor mij een liedje in uw hoofd te zingen ... en het mij dan te spelen door met uw handen te klappen... Hoeveel % kans bestaat er denkt u dat ik dit juist zal raden ??

En zeker zo belangrijk als **ALLE 30 tips hierboven** (eentje van mij)

“De balans van geven en krijgen” moet in evenwicht zijn, zo niet ontstaat bij iedereen een negatief gedrag dat vaak -zo niet **ALTIJD-** tot **conflicten** zal leiden



- Zie meer in Eddy's bibliotheek >>> [Klik hier](#)
- Zie ook Emotionele bankrekening op 09-07-2008 >>> [Klik hier](#)
- Zie ook prachtig Youtube filmpje over ons brein “Adrian Owen: Search for Consciousness” >>> [Klik hier](#)

Dromen, durven en doen - deel 2

17-01-2011 pag. 6



**Eddy Claesen**

*Family Business Advisor - Mediator*

*Accountant - Tax Consultant*

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk  
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19  
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be