

Twijfel als Kracht

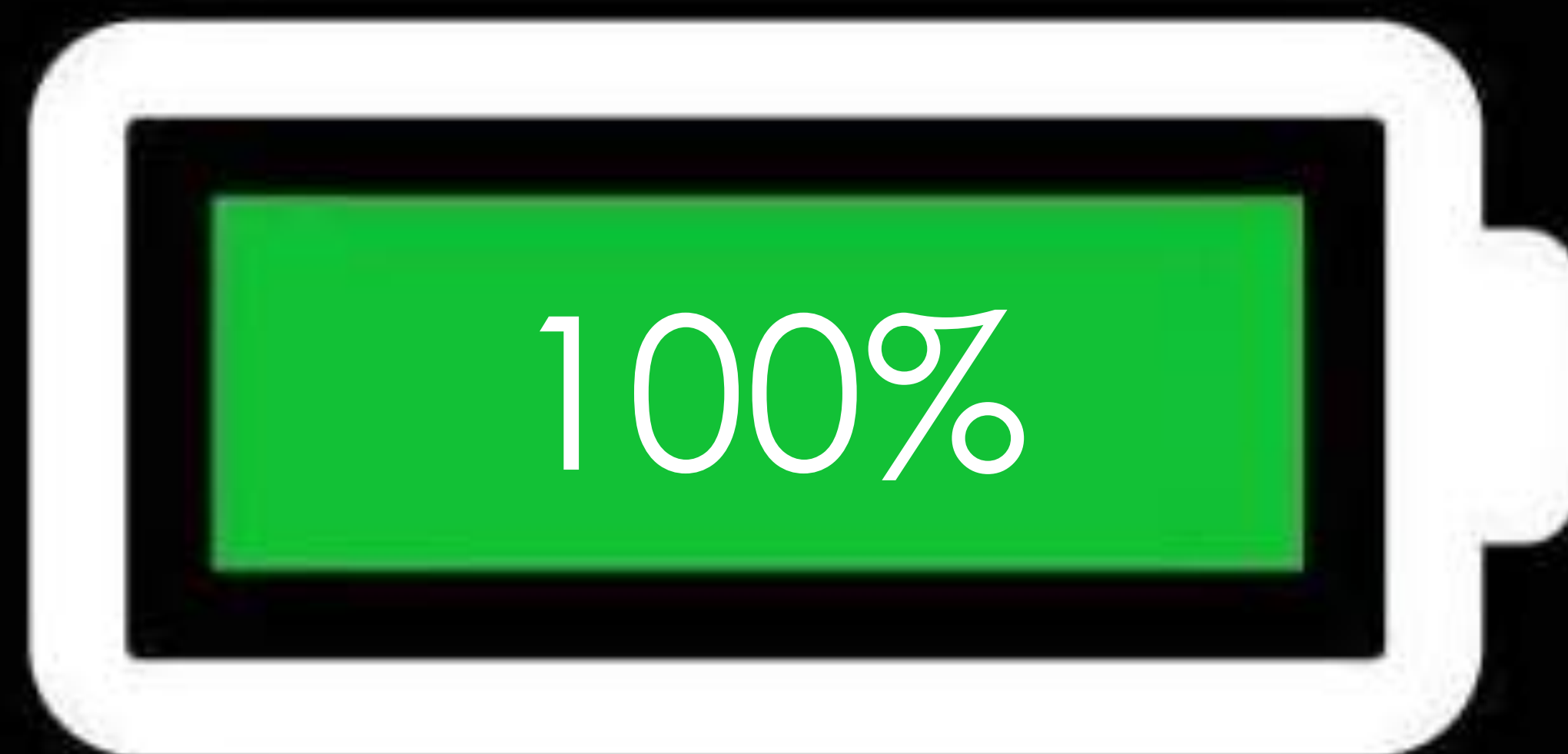


In welke groep val jij?

- A. Ik twijfel meer dan anderen
- B. Ik twijfel minder dan anderen
- C. Ik twijfel over mijn antwoord op deze vraag
(Waarschijnlijk hoor je in groep A)

Hoe gaan mensen die heel goed presteren om
met angst en twijfel?









Twijfel heeft mij veel gekost,
maar ook veel opgeleverd.

Twijfel als Kracht





“The only thing we have to fear
is fear itself.”

“Je moet angst overwinnen.”

“Angst is een slechte raadgever.”



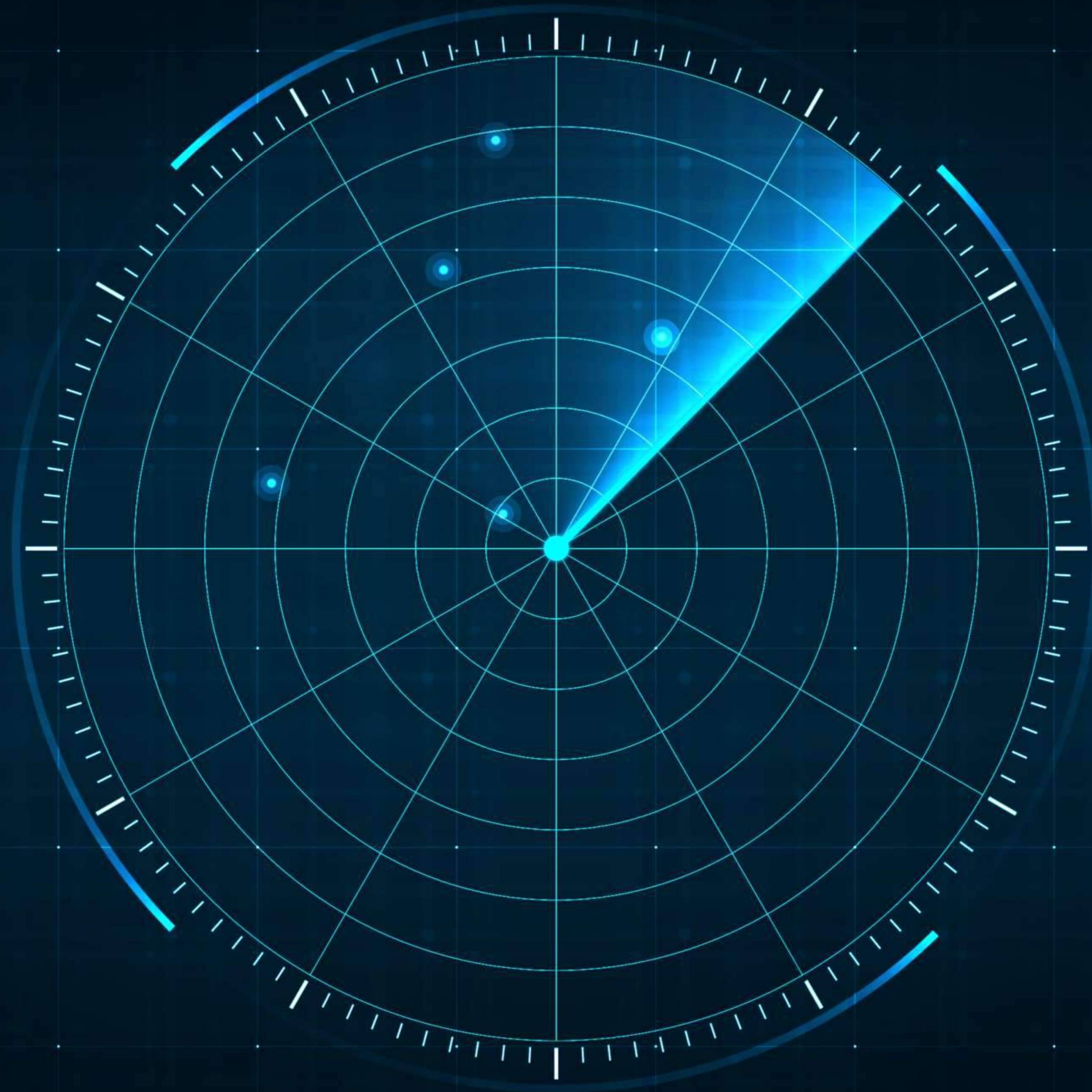
- voorkomen domme acties en uitspraken
- zorgen dat we goed voorbereid zijn
- zorgen dat we het beste uit onszelf halen

Geen twijfel?
Groot probleem







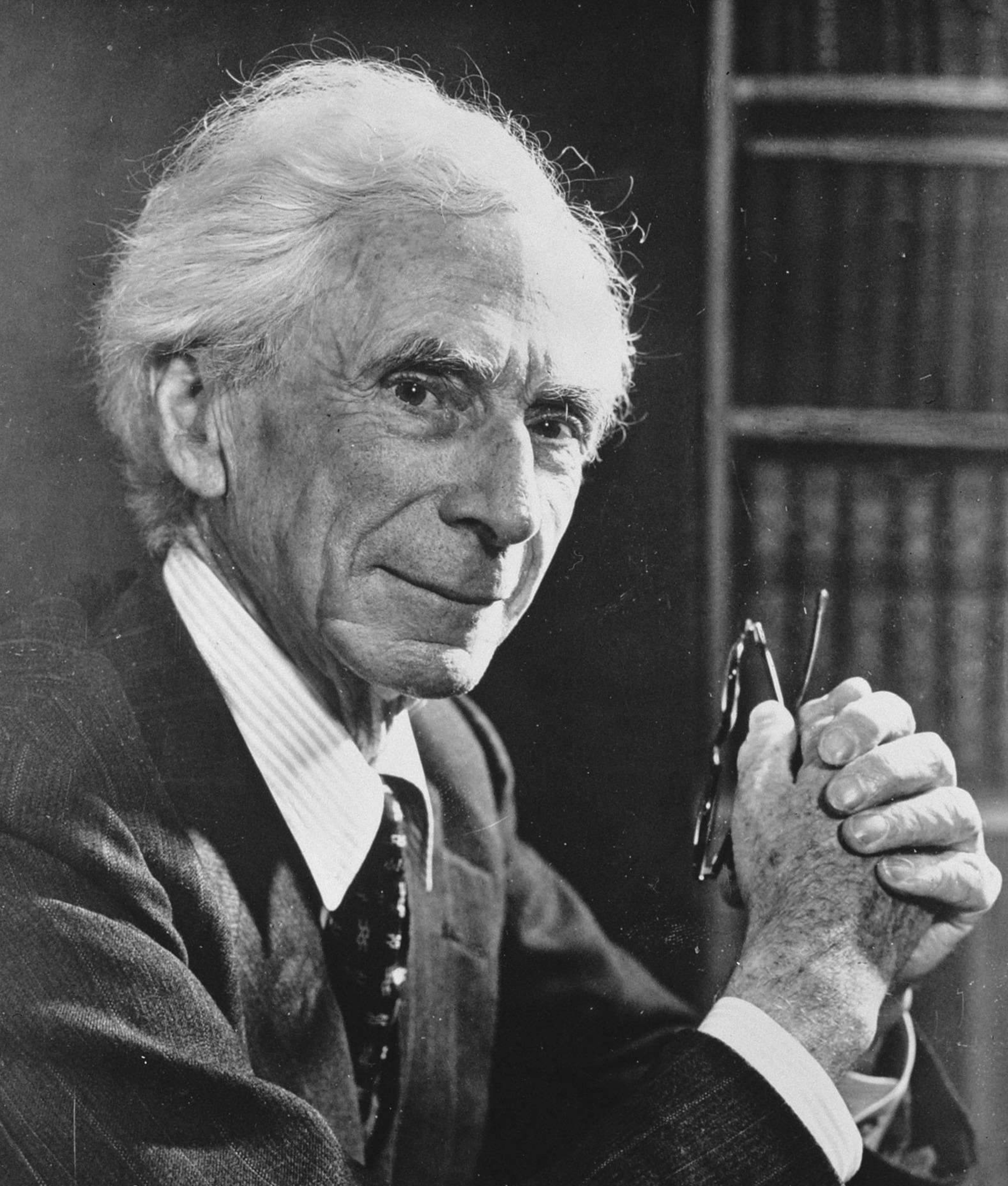


Twijfel heeft de wereld gered





Als jij de twijfel niet stuurt,
stuurt de twijfel jou



“The whole problem with the world is that fools and fanatics are always so certain of themselves, and wiser people so full of doubts”.

Bertrand Russel

Hoe kun je twijfel omzetten van een destructieve kracht in een constructieve?

1. Je moet weten wat de oorzaak is
2. Je moet weten wanneer je twijfel de ruimte moet geven
3. Je moet twijfel kunnen sturen

Doelen vandaag

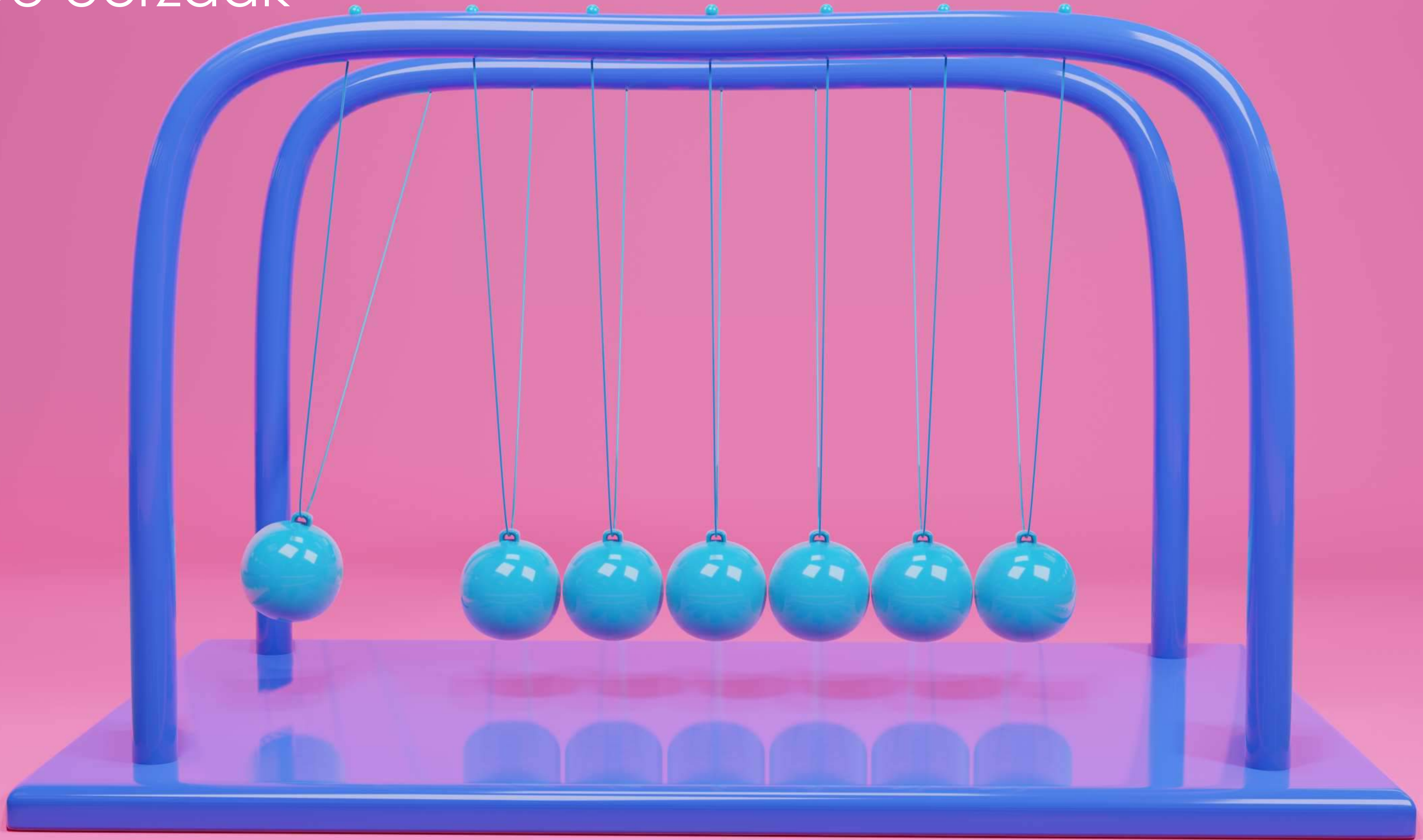
1. Inzicht in diepere oorzaak angst en twijfel
2. Inzicht in wanneer twijfel kracht is en wanneer twijfel ondermijnt
3. Praktische tools om twijfel te sturen

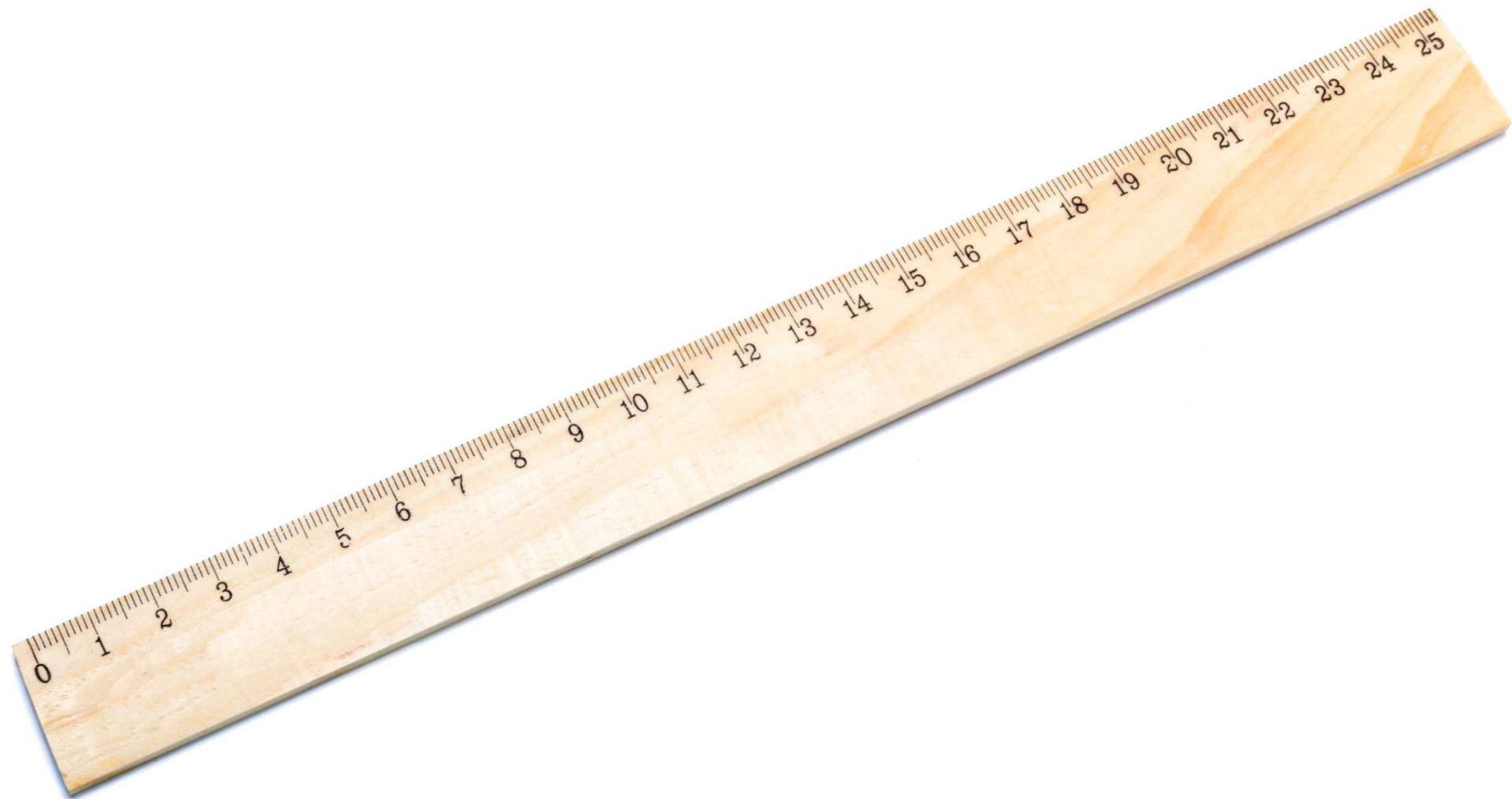




Q&A

1. De oorzaak







20

10

0

10

20

30

40

60

40

20

0

20

40



Bij welke groep hoor jij?

- A. Ik heb het heel snel koud
- B. Gemiddeld
- C. Ik heb het bijna nooit koud



Wat is "veel geld"?

Wat vind je "veel geld" om te vragen
aan je organisatie, klant of financier?

- A. > €1.000
- B. > €10.000
- C. > €100.000
- D. > €1.000.000
- E. > €10.000.000
- F. > €100.000.000

© BCE ECB EZB EKP EKT EKV BCE EBC 2013

5



M. Draghi

5

EURO
ΕΥΡΩ
ΕΒΡΟ



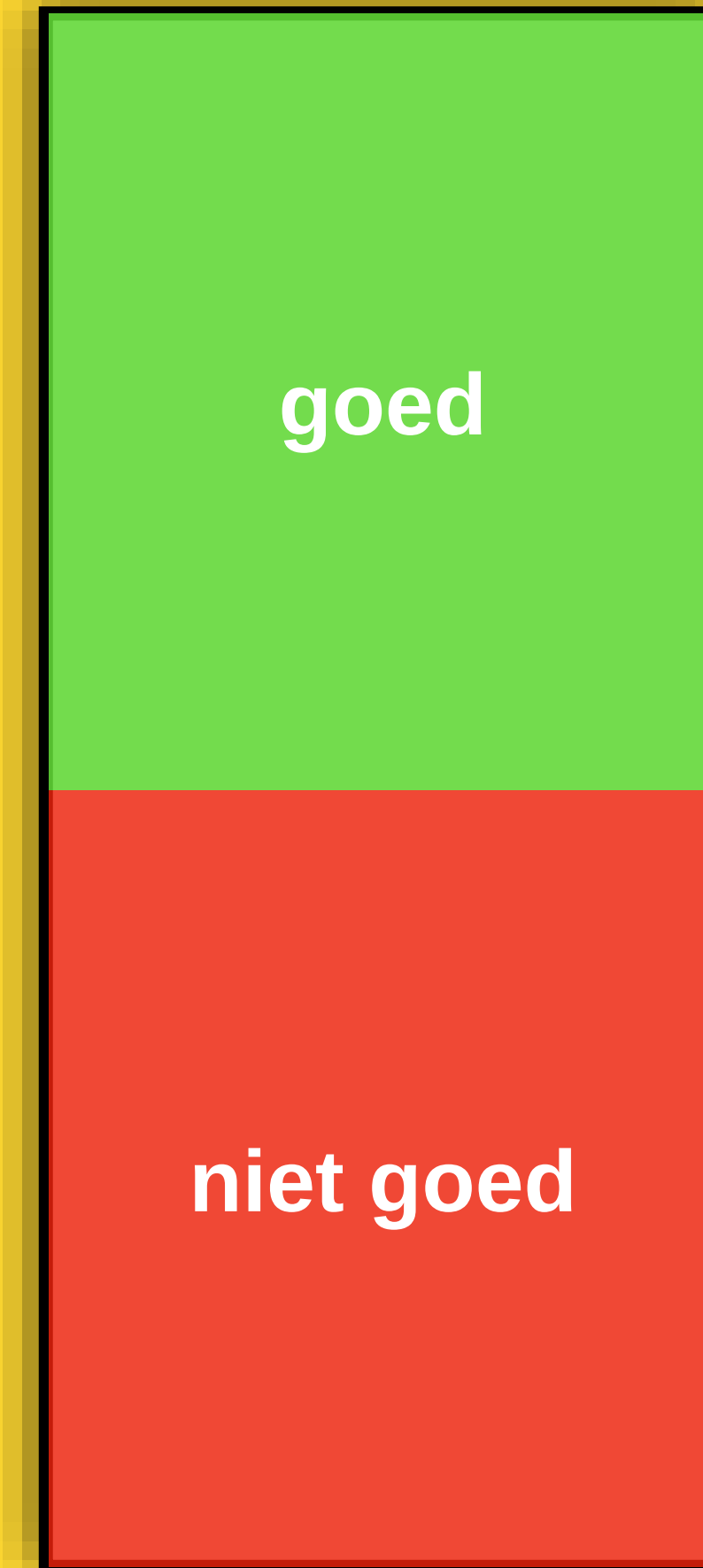
500116



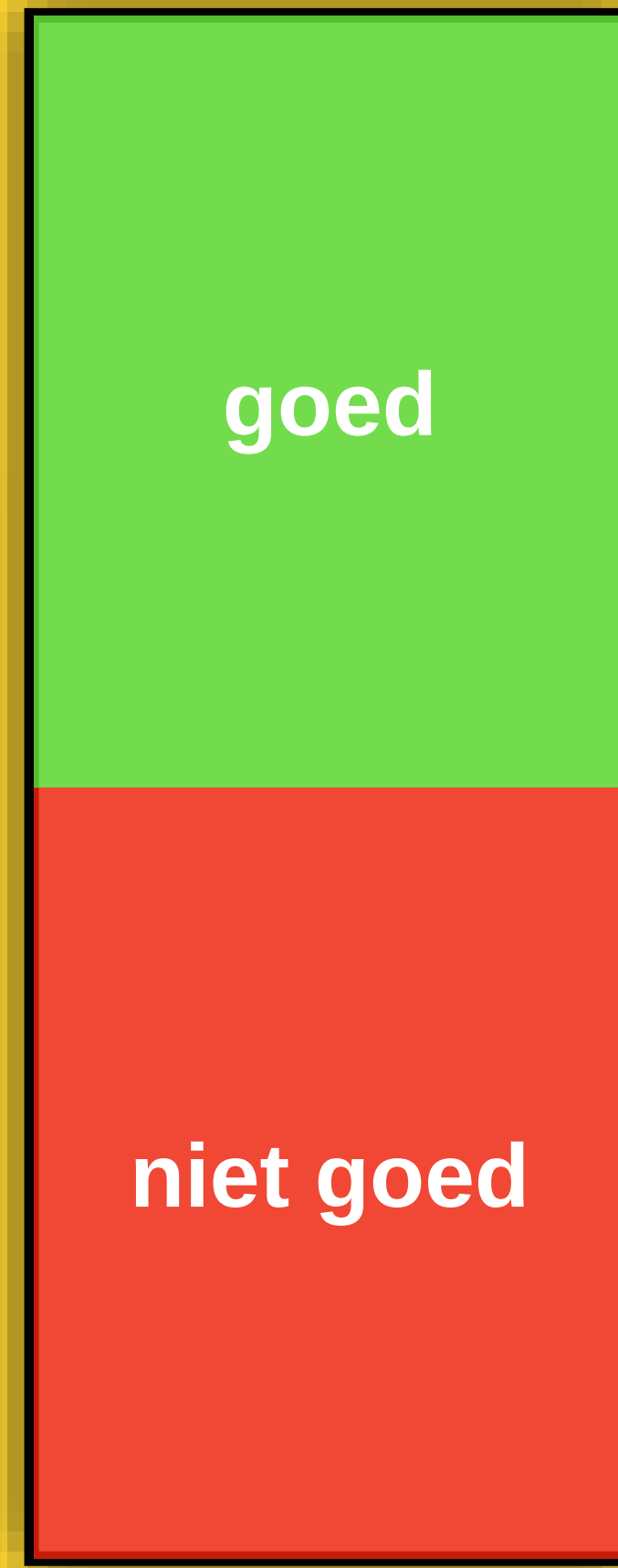




Kwaliteit



Kwaliteit



Hoe hoog leg jij de lat
vergeleken met collega's?

- A. Ik leg de lat het hoogst
- B. Ik zit bij de bovenste 10%
- C. Ik zit in het midden
- D. Ik zit bij de onderste 10%
- E. Ik leg de lat het laagst

Hoe hoger de lat, hoe meer twijfel











goed

niet goed



goed

niet goed





“Hoe meer kennis,
hoe meer twijfel”.

Johann Wolfgang von Goethe



“Hoe meer **ambitie**,
hoe meer twijfel”.

Johann Wolfgang von Goethe



“Hoe meer **bescheidenheid**,
hoe meer twijfel”.

Johann Wolfgang von Goethe



“Hoe meer **integriteit**,
hoe meer twijfel”.

Johann Wolfgang von Goethe

Hoe vervelend vind je het om jezelf te pitchen?

Dus om te vertellen waar je goed in bent
en prestaties te noemen waar je trots op bent?

- a. Ik vind het verschrikkelijk
- b. Niet heel makkelijk
- c. Op zich geen moeite mee
- d. Heerlijk. Ik zou het de hele dag kunnen doen



In kiezen

Bij welke keuzes heb jij een hoge lat?

- A. auto kopen
- B. vakantiebestemming vinden
- C. nieuwe computer kopen
- D. restaurants / uitgaansgelegenheden vinden
- E. nieuwe kleding kopen
- F. anders, namelijk...

criteria omlaag = twijfel omlaag

Integriteit

Vriendelijkheid

Expertise



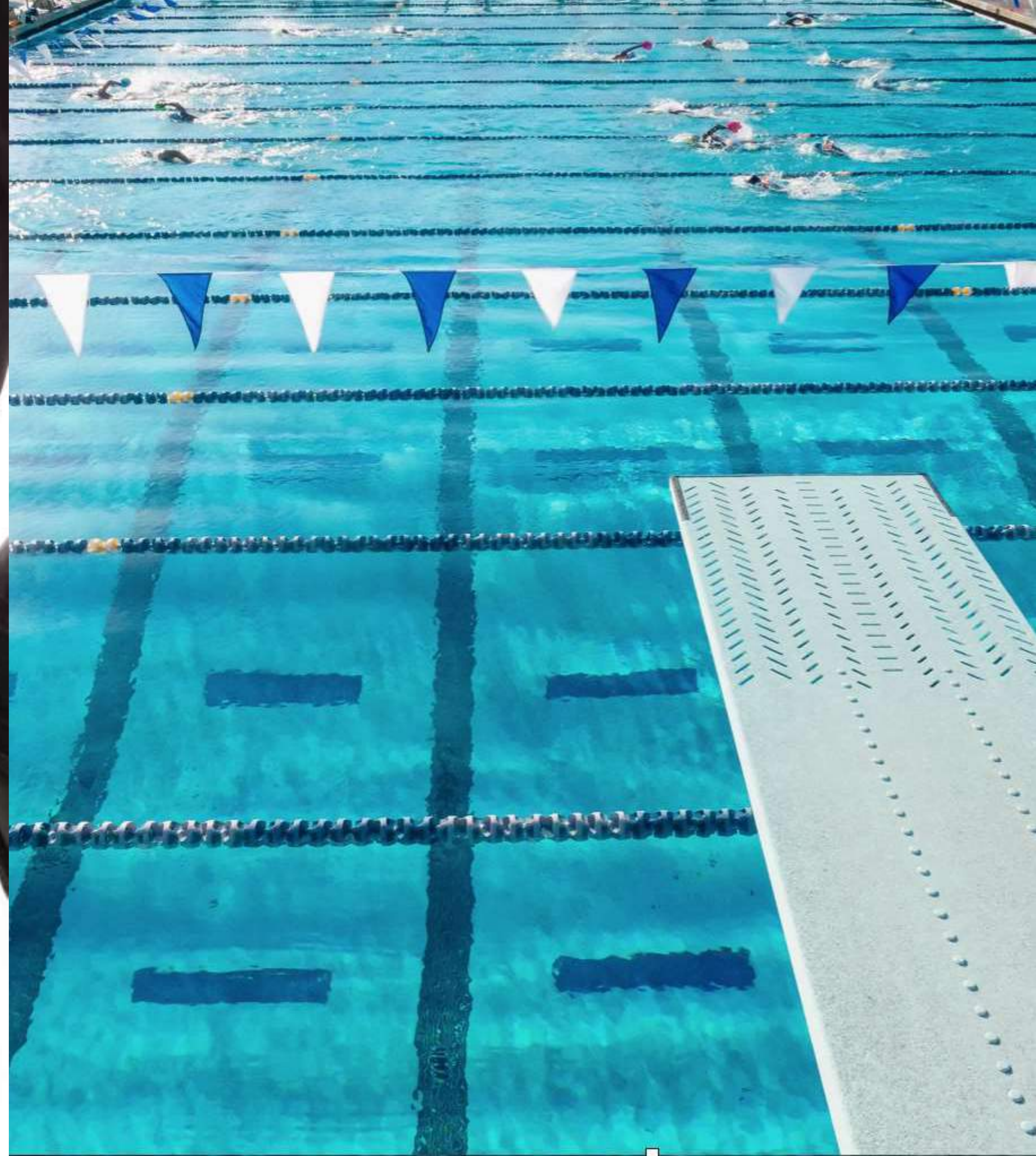
IBM





Kun je een voorbeeld geven van iets dat je enorm hebt uitgesteld of helemaal niet hebt gedaan omdat je vond dat je er niet klaar voor was?

Voer je antwoord in, in de chat



2. De Timing



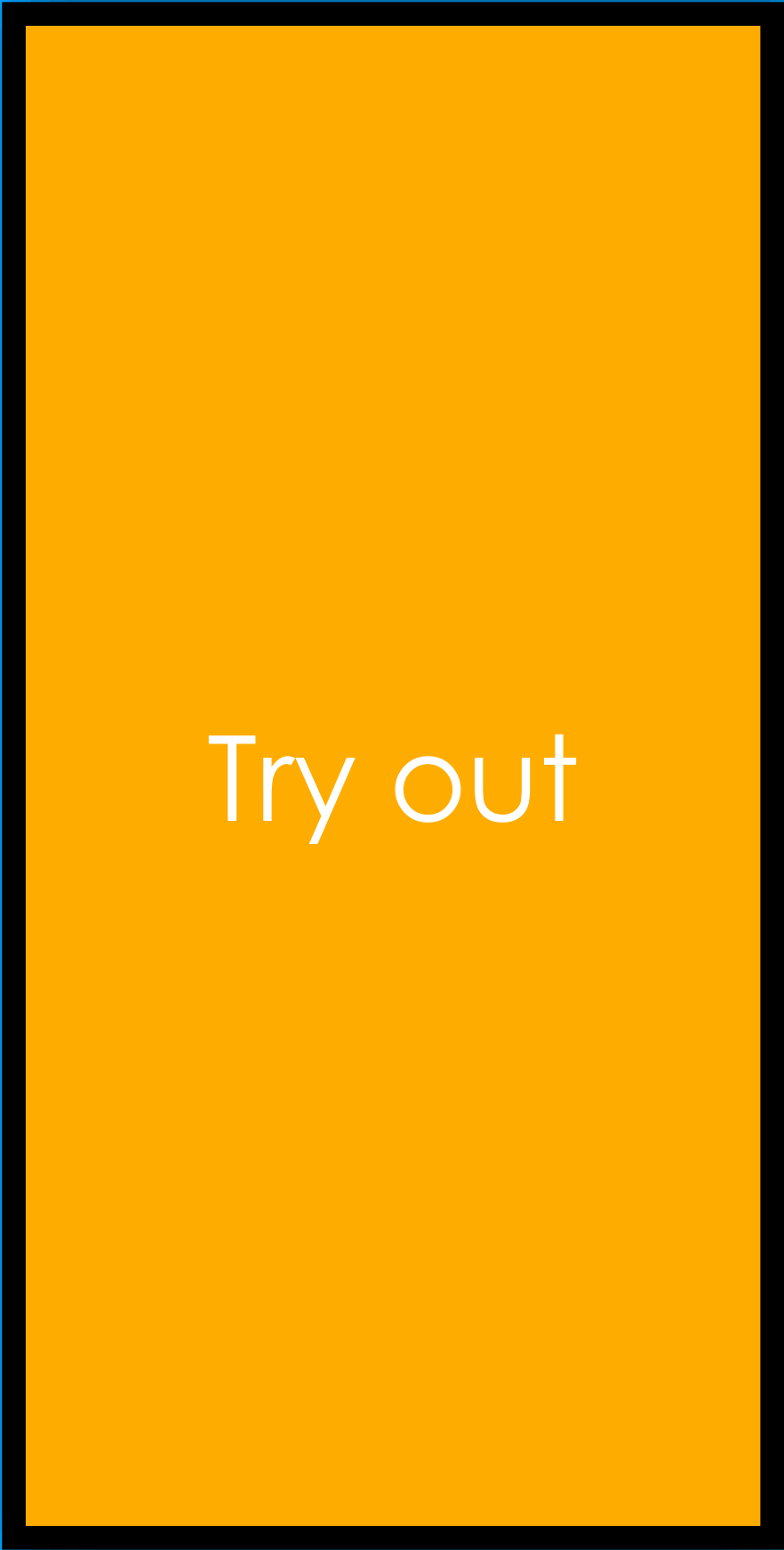


Repetitie



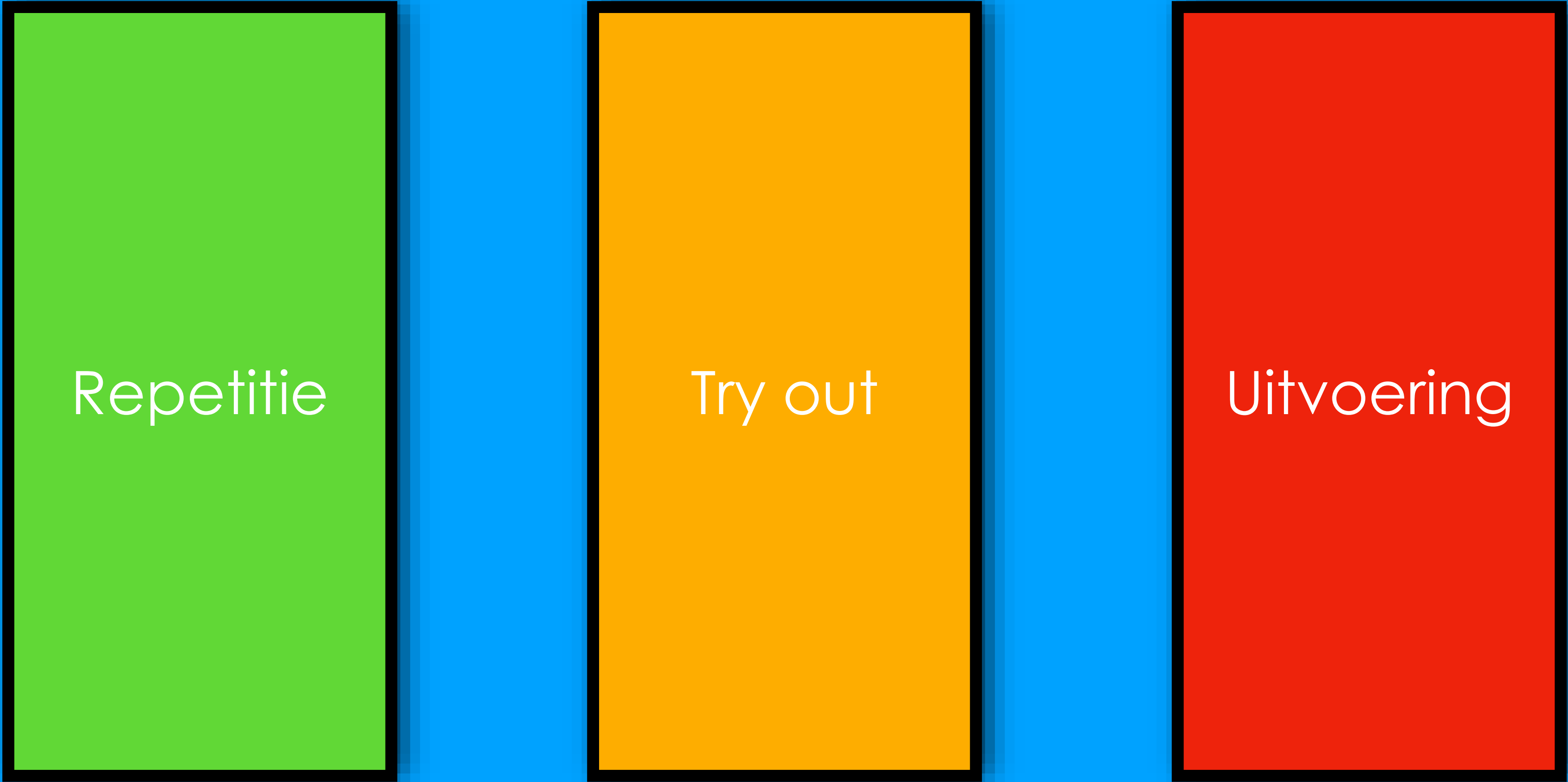


Repetitie



Try out





Repetitie

Try out

Uitvoering



Amundi

ASSET MANAGEMENT

Amundi

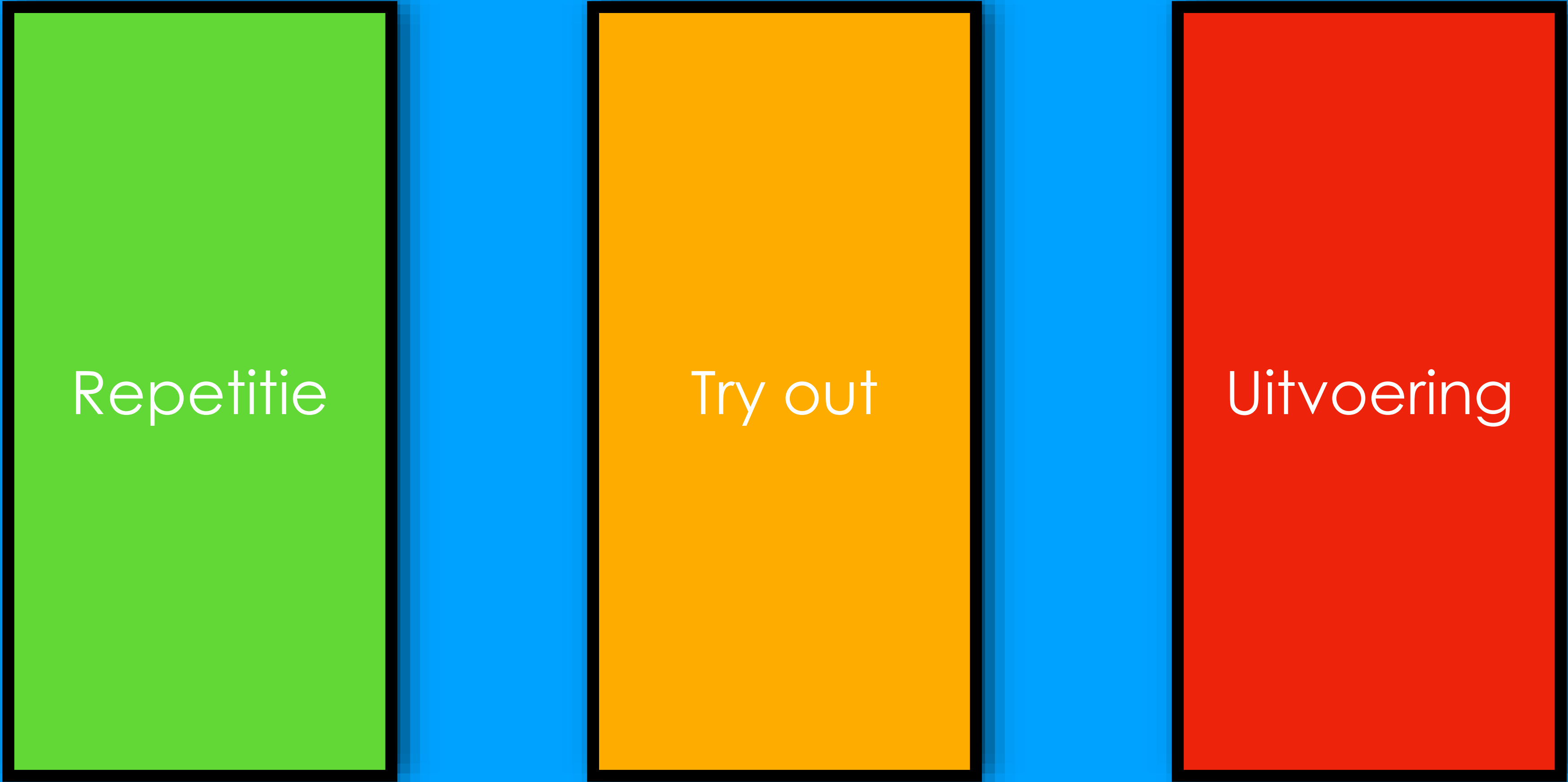
ASSET MANAGEMENT

Amundi

ASSET MANAGEMENT

9





Repetitie

Try out

Uitvoering





Take the fight outside

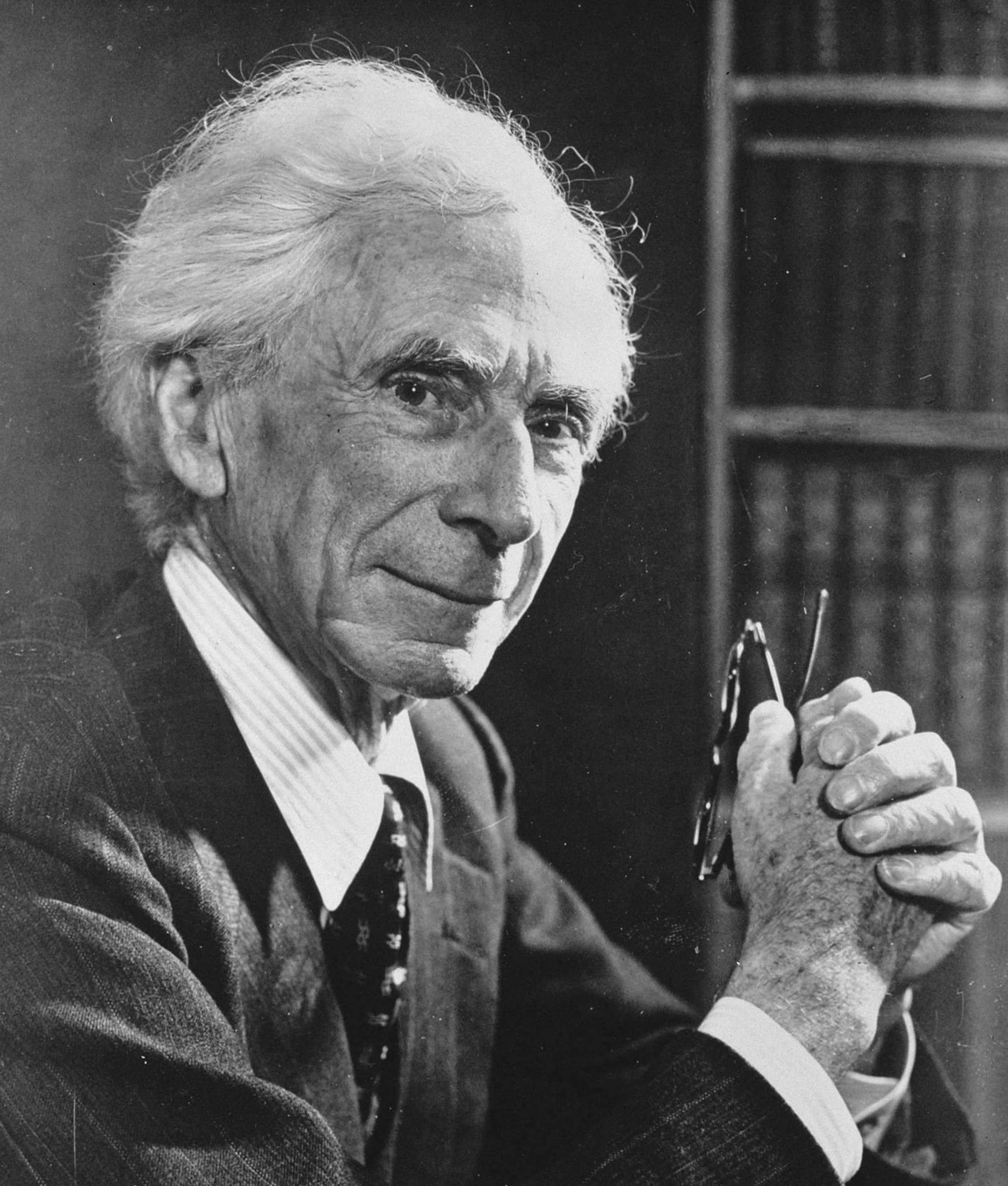
In het maken en geven van een presentatie

Repetitie

Try out

Uitvoering





“The whole problem with the world is that fools and fanatics are always so certain of themselves, and wiser people so full of doubts”.

Bertrand Russel





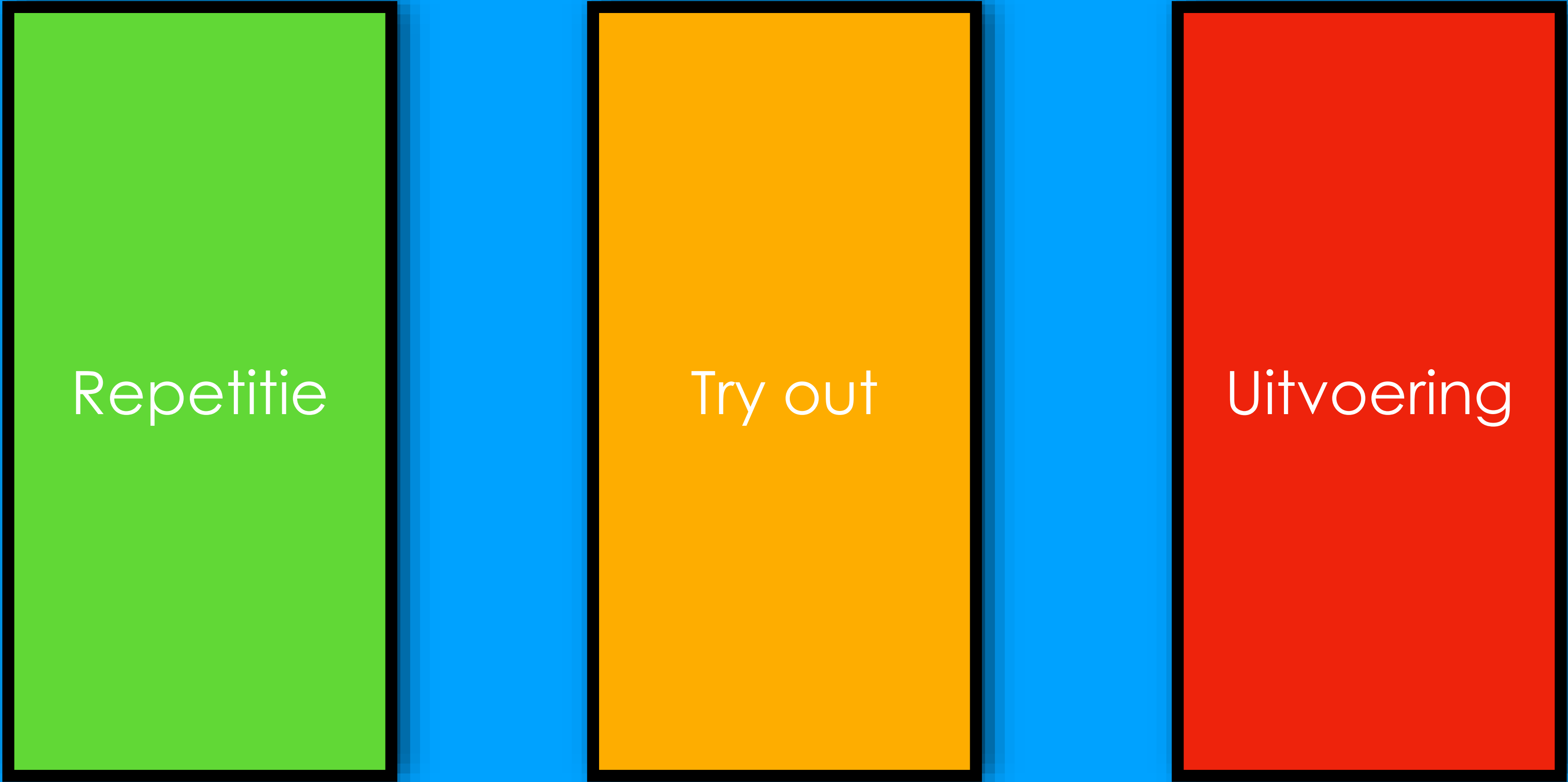
Met welke uitstraling presenteer jij
je ideeën en mening over het algemeen?

- A. Veel twijfel. Voorzichtige, zoekende lichaamstaal.
- B. Een beetje twijfel.
- C. Vrijwel geen twijfel. Uitstraling is "Dit is echt waardevol en ik ben er heel enthousiast over."





“Check your doubt
at the door”



Repetitie

Try out

Uitvoering

Hoe kun je je twijfel verlagen?

3. De Richting



Point Of Concentration (P.O.C.)



PROD.
ROLL

SCENE

TAKE

DIRECTOR:
CAMERA:
DATE:

Day·Night Int Ext Mos
Filter Sync







Tips voor een goed P.O.C.

1. Wees specifiek

2. Verwoord P.O.C. als: "Kijken hoe ver ik kom in"

Welk P.O.C. zou het meest nuttig zijn voor jou tijdens het geven van een presentatie?

Kijken hoe ver ik kom in ...

- A. rustiger presenteren
- B. enthousiaster presenteren
- C. korter en bondiger presenteren
- D. beeldender presenteren
- E. presenteren

Welk P.O.C. zou het meest nuttig zijn voor jou tijdens een onderhandeling?

Kijken hoe ver ik kom in ...

- A. mijn visie zo helder mogelijk overbrengen
- B. achterhalen wat voor de ander het belangrijkste is
- C. het vinden van gedeelde belangen
- D. weerstand bieden aan de neiging te snel "ja" te zeggen
- E. stiltes niet te vullen uit stress / ongemak
- F.



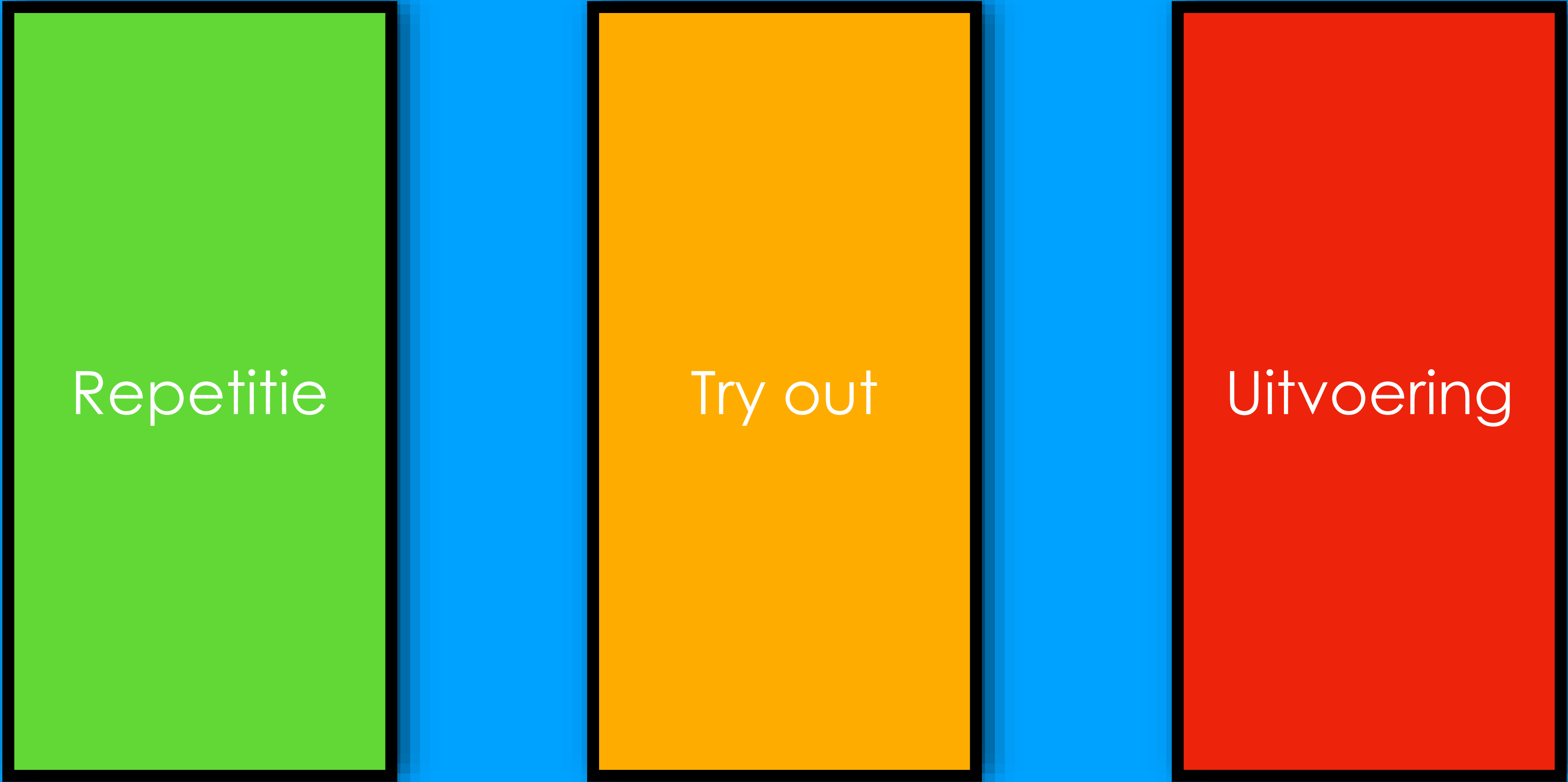
In a nutshell











Repetitie

Try out

Uitvoering

Point Of Concentration (P.O.C.)





Mimoun Oaissa 

Innovating Strategic Communication and Storytelling





Q&A