

Communication Intelligence

Verbindend en Krachtig communiceren



Doe je wel eens alsof je luistert?

a) ja

b) nee

Heb je een collega of familielid of partner waarbij je aandacht vaak afdwaalt?

- a) ja
- b) Nee
- c) Ik kan niet eerlijk antwoorden, mijn partner kijkt mee

Denk je dat de aandacht van anderen wel eens afdwaalt als jij aan het vertellen bent?

a) Ja

b) Nee

c) Ik praat nauwelijks

● *NautaDutilh*

 **ABN·AMRO**
MeesPierson

ING 

TNO

 **BAKER TILLY**

Deloitte.



VanDornerne 

 **TU Delft** Delft
University of
Technology

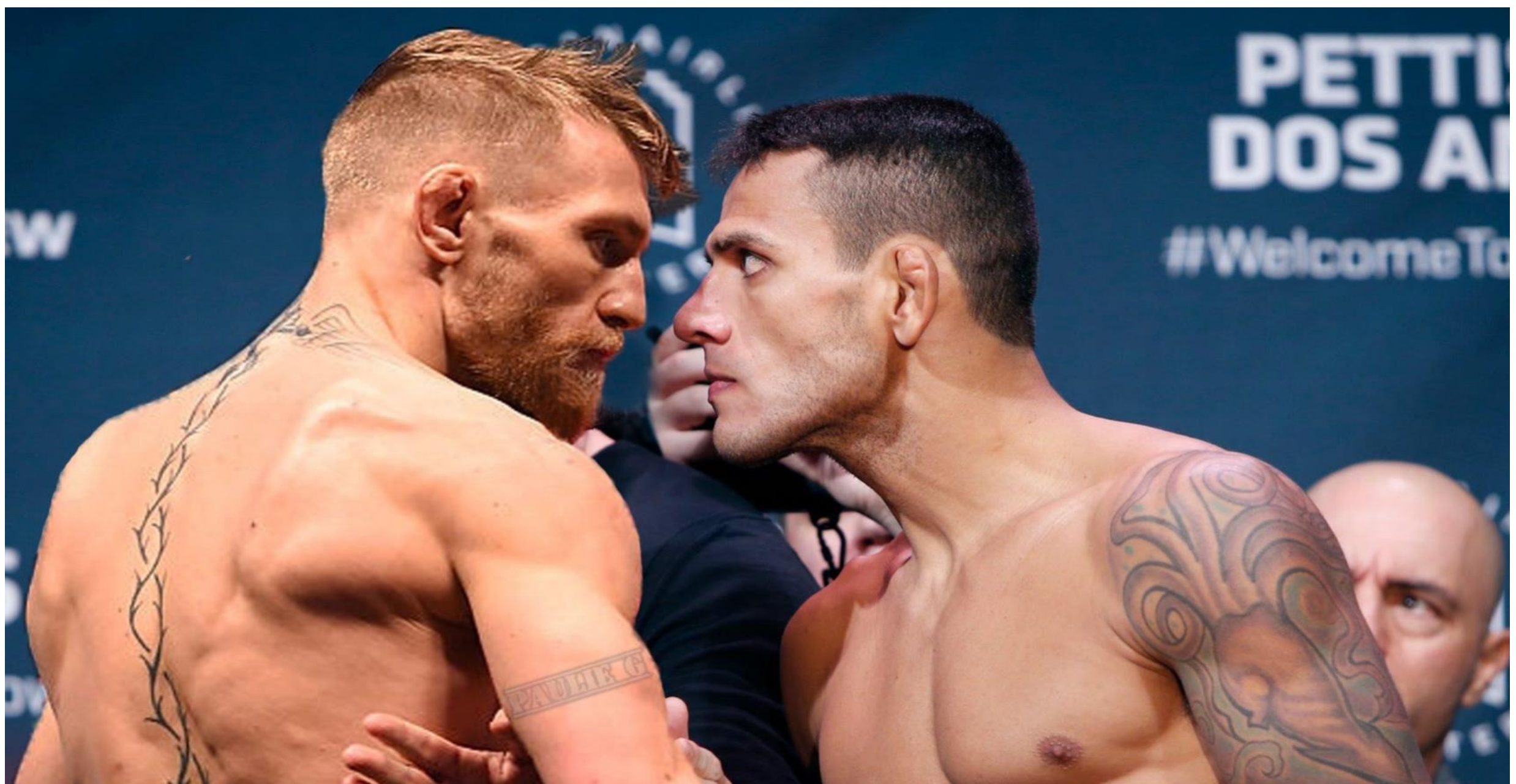
 **AFAS**
software

delta lloyd

 **AEGON**

Wat is denk je het meest fundamentele aspect van communicatie dat je moet beheersen?

Je kunt je antwoord in de chat noteren



Status

Elke sociale interactie is een onderhandeling

DOMINANT

EQUAL

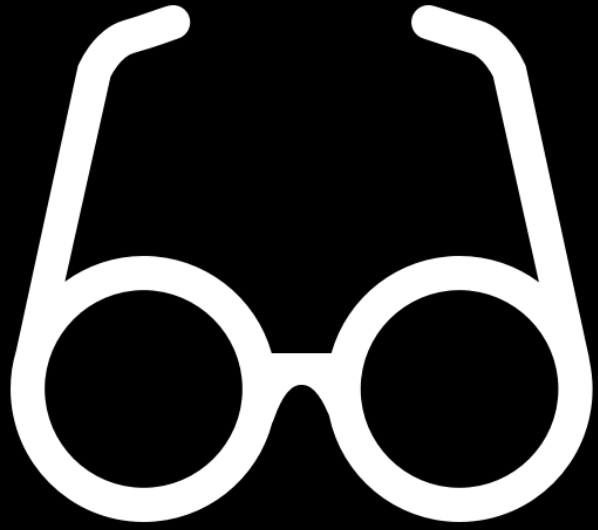
SUBMISSIVE

1
0

Waarom is beheersing van status cruciaal?







Meer zelfverzekerd en effectief in:

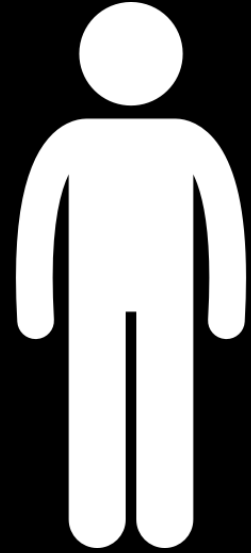
- Onderhandelingen
- Pitches
- Presentaties
- Sollicitatiegesprekken
- Vergaderingen
- Sales
- Teams leiden



Q&A

Je kunt je vragen voor de Q&A
gedurende het webinar sturen via de
chat

Oefening 1



Kijk de video en probeer zoveel mogelijk statussignalen te zien en horen.

Na de video kun je je observaties
in de chat invoeren



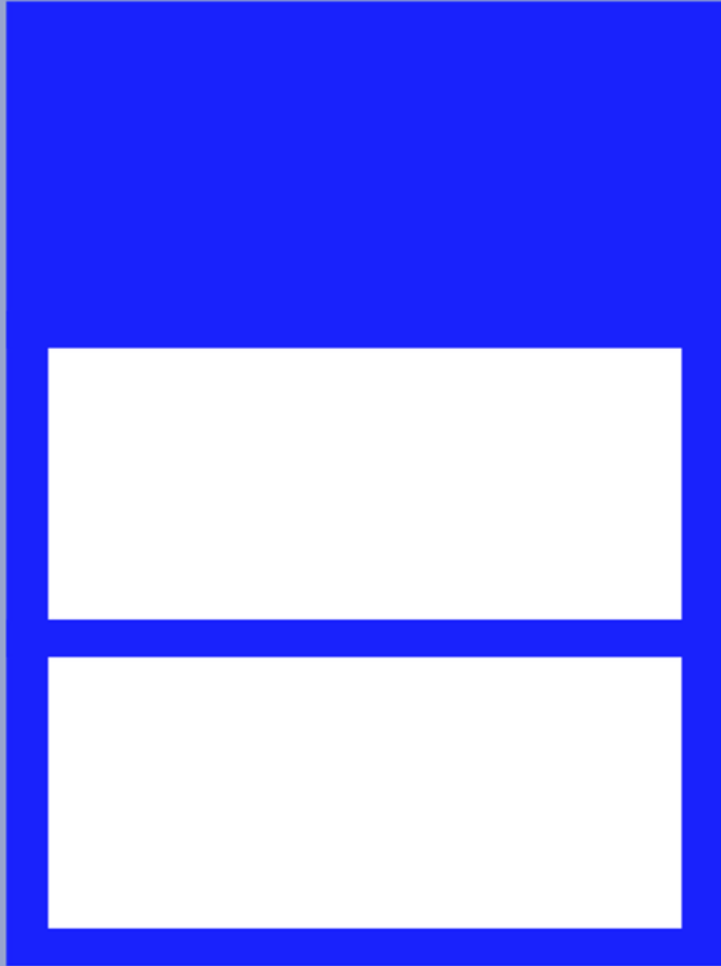
WSJ
Live

Je kunt je observaties in de chat invoeren

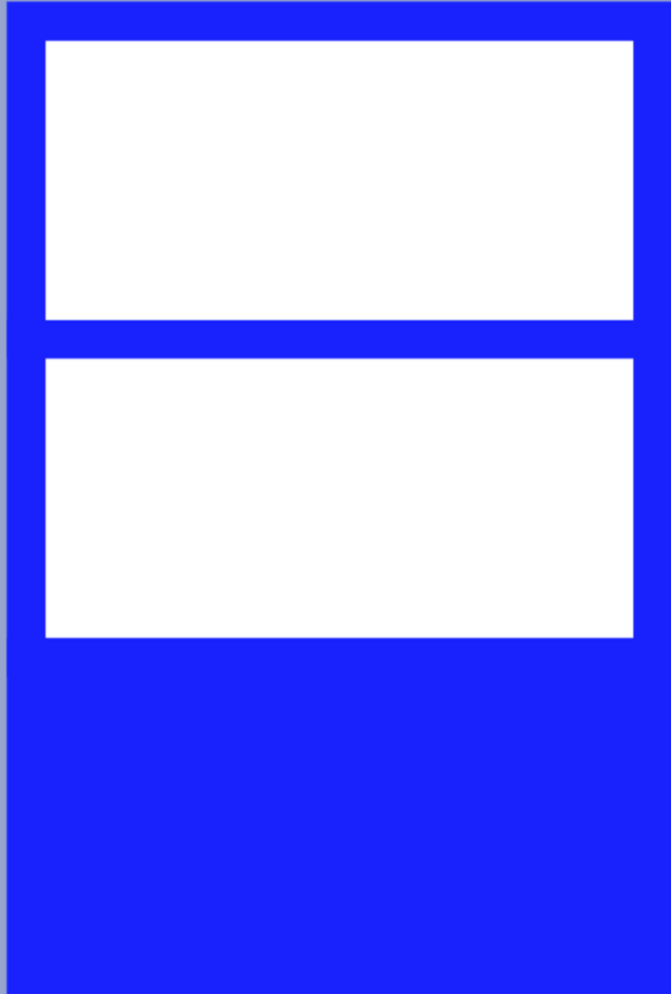
DOMINANT

EQUAL

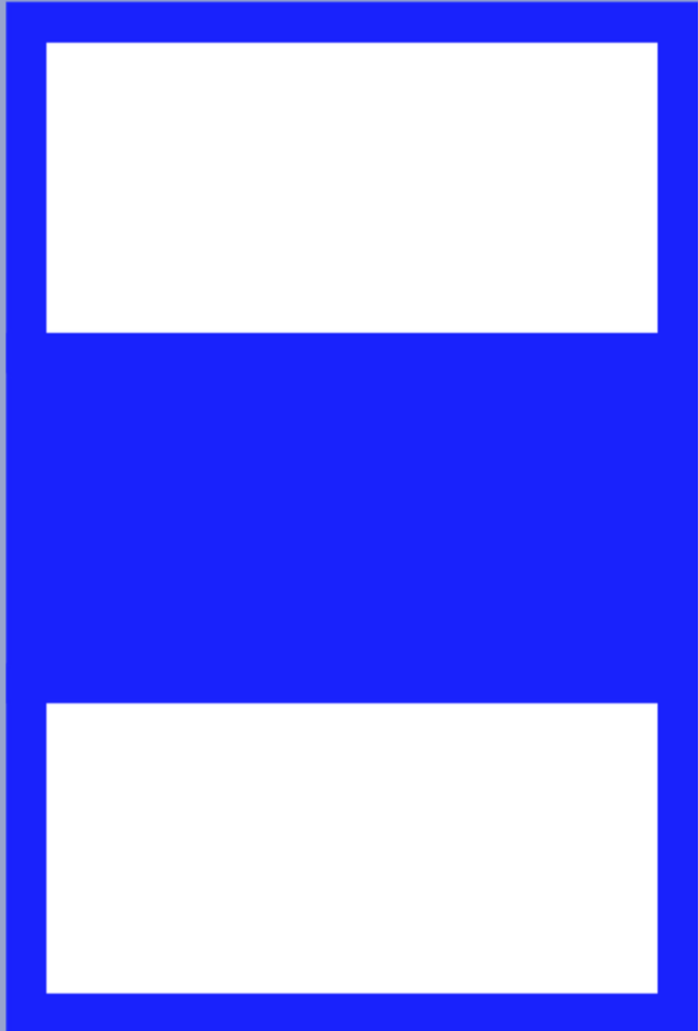
SUBMISSIVE



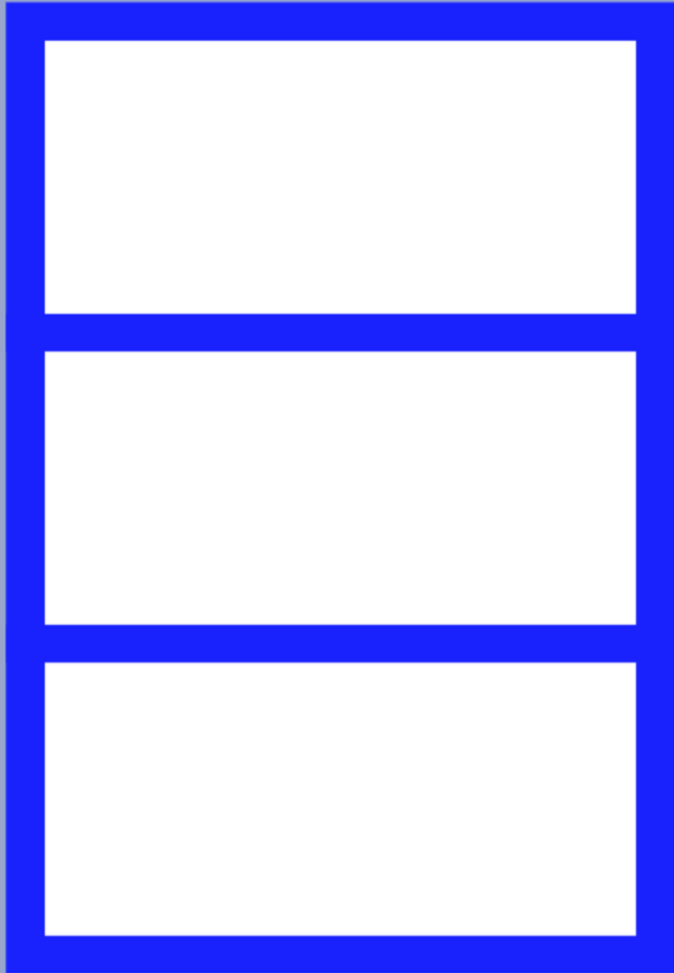
STATUS



SYMPATHY



STATUS + SYMPATHY



STATUS

STATUS + SYMPATHY

SYMPATHY

DOMINANT

EQUAL UP

EQUAL DOWN

SUBMISSIVE

DOMINANT

EQUAL UP

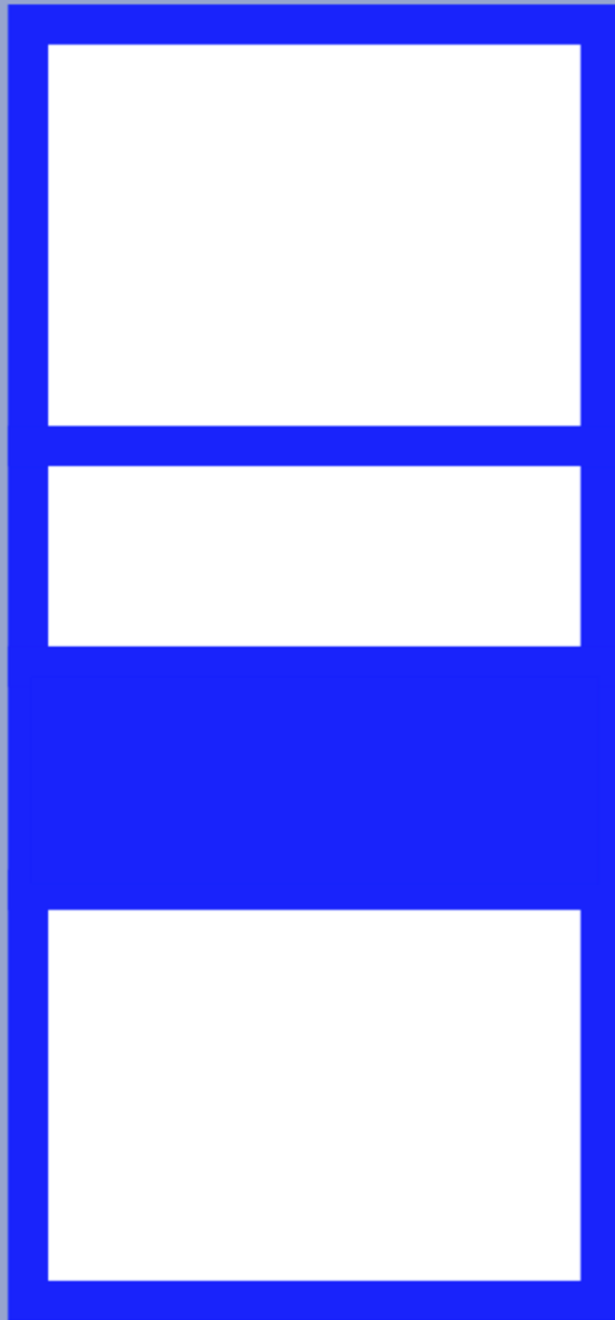
EQUAL DOWN

SUBMISSIVE

STATUS
SYMPATHY

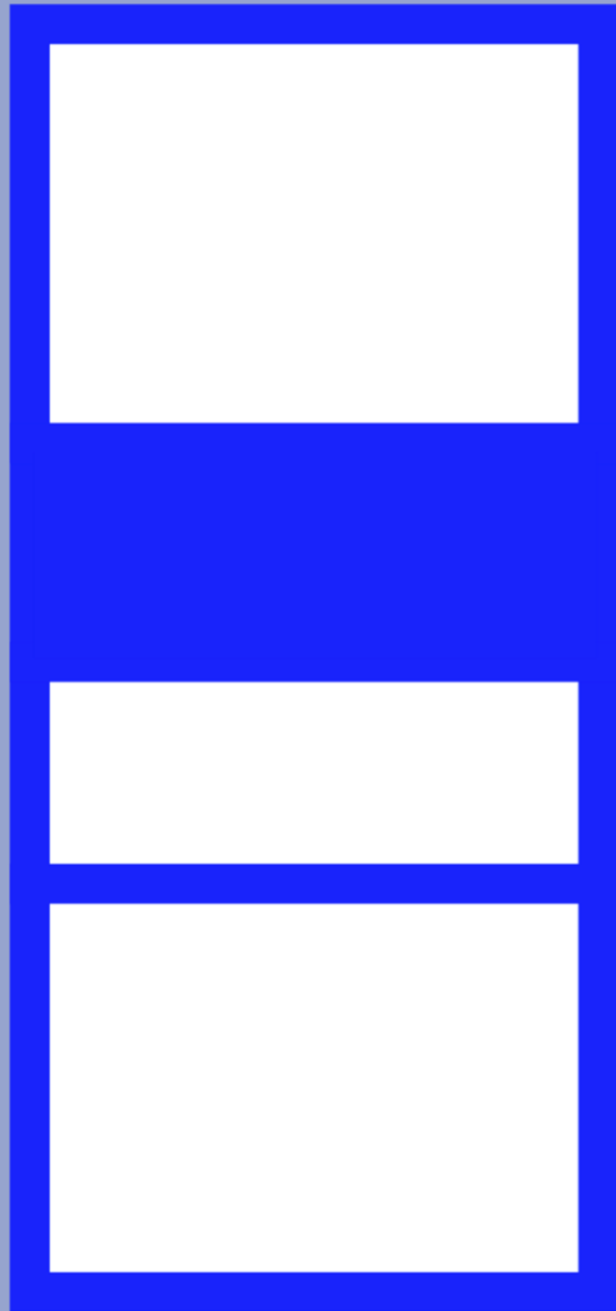


WSJ
Live



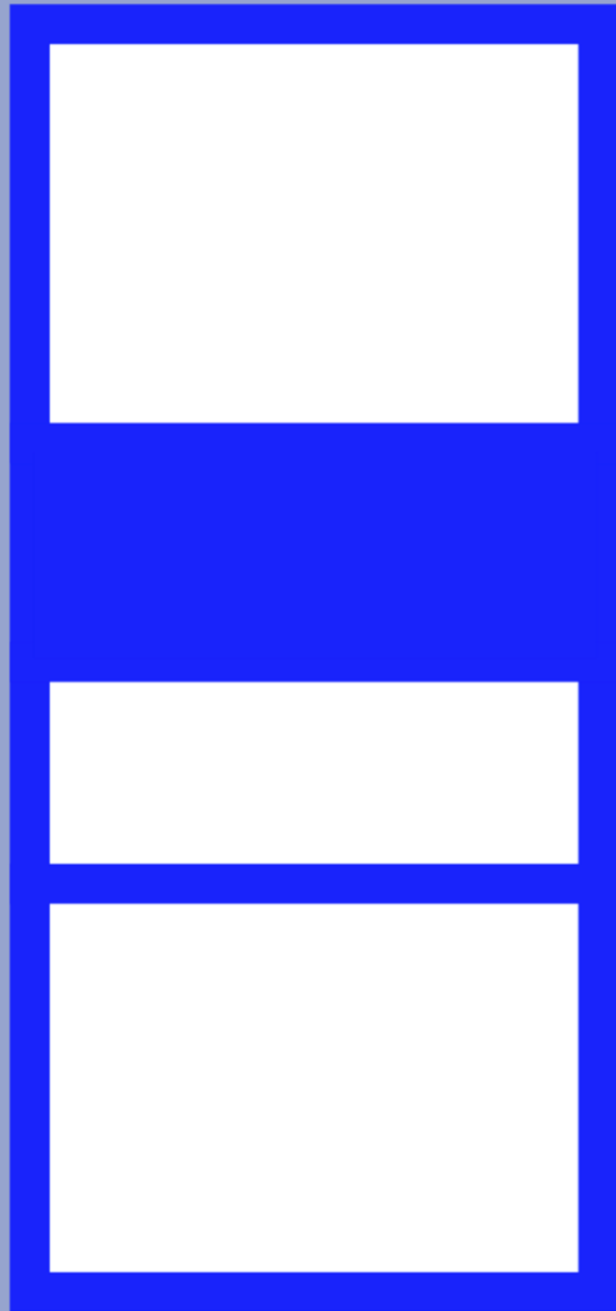


WSJ





#WSJLIVE
WSJ
Live





#WSJLIVE
WSJ
Live



WSJ
Live



WSJ
Live



#WSJLIVE
WSJ
Live



WSJ
Live



WSJ
Live



WSJ
Live



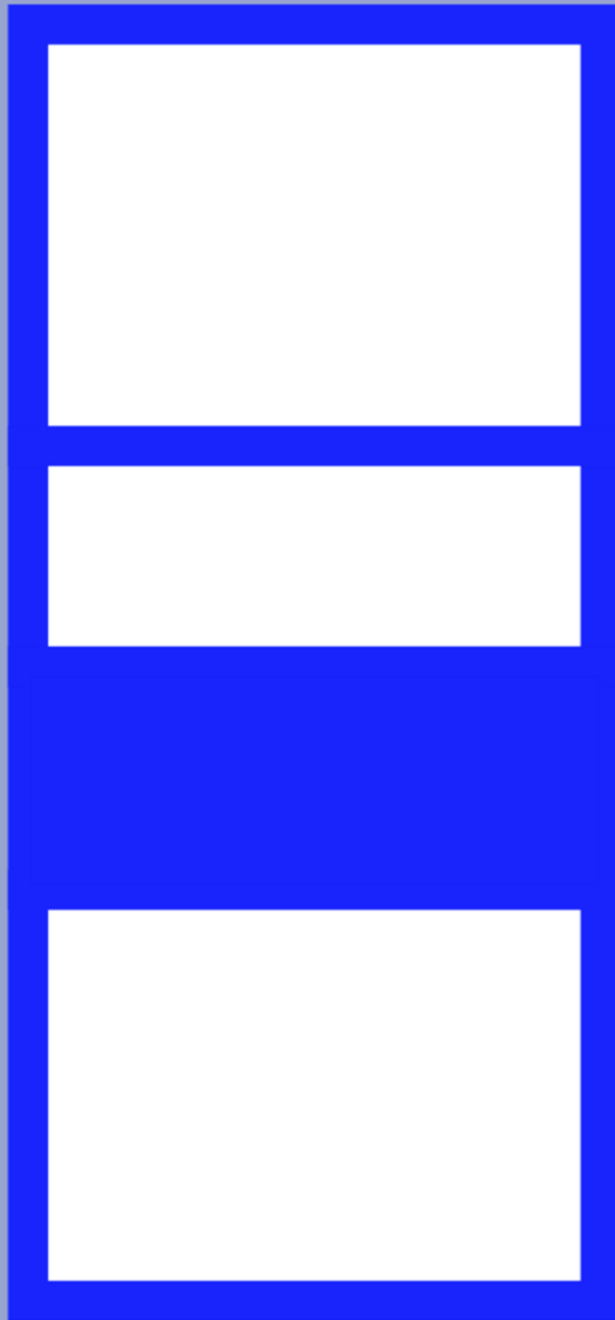
WSJ
Live



#WSJLIVE
WSJ
Live



JLIVE
WSJ
Live

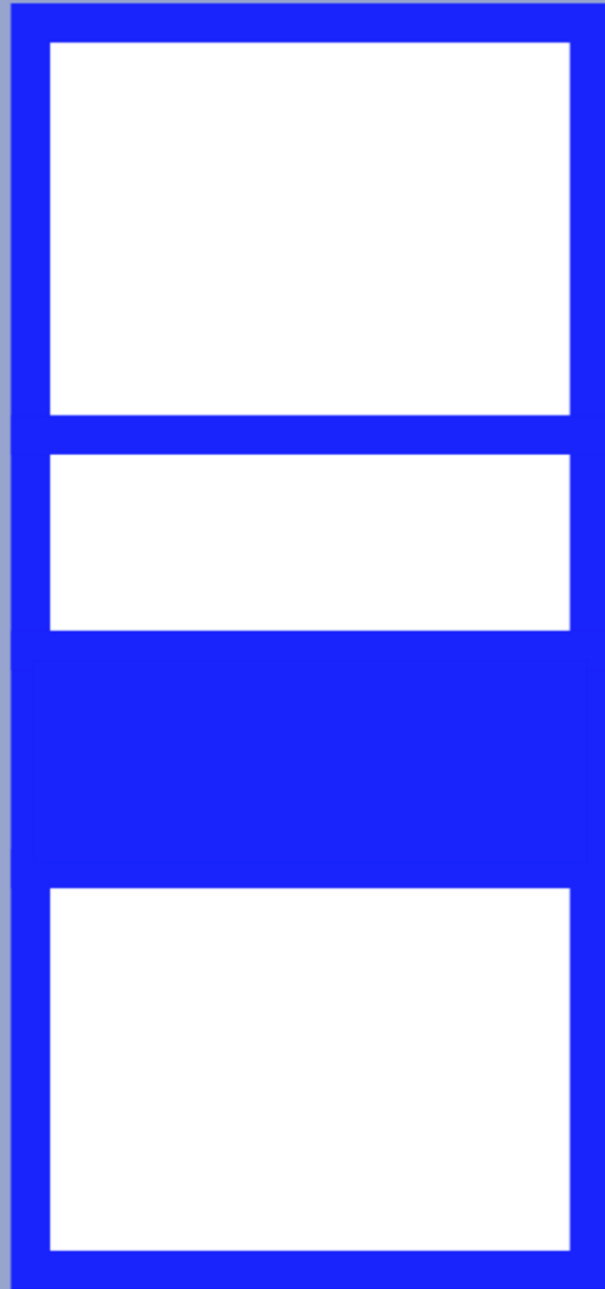
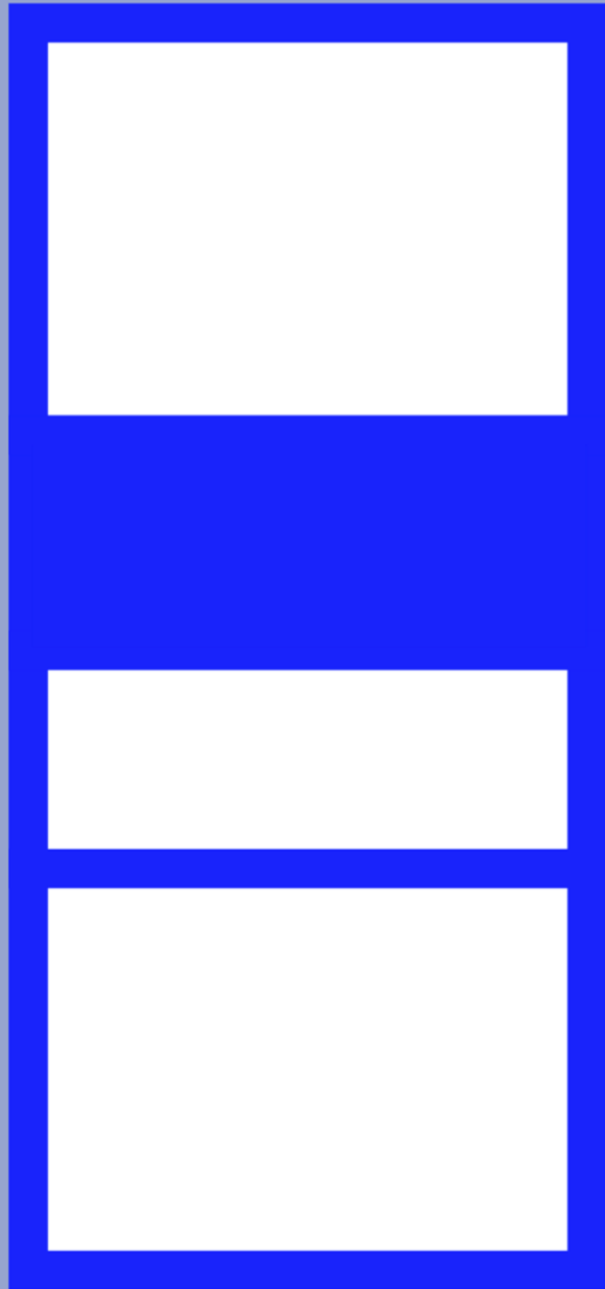




WSJ
Live



#WSJLIVE
WSJ
Live



Oefening 2

Kijk de video en probeer zoveel mogelijk statussignalen te zien en horen.

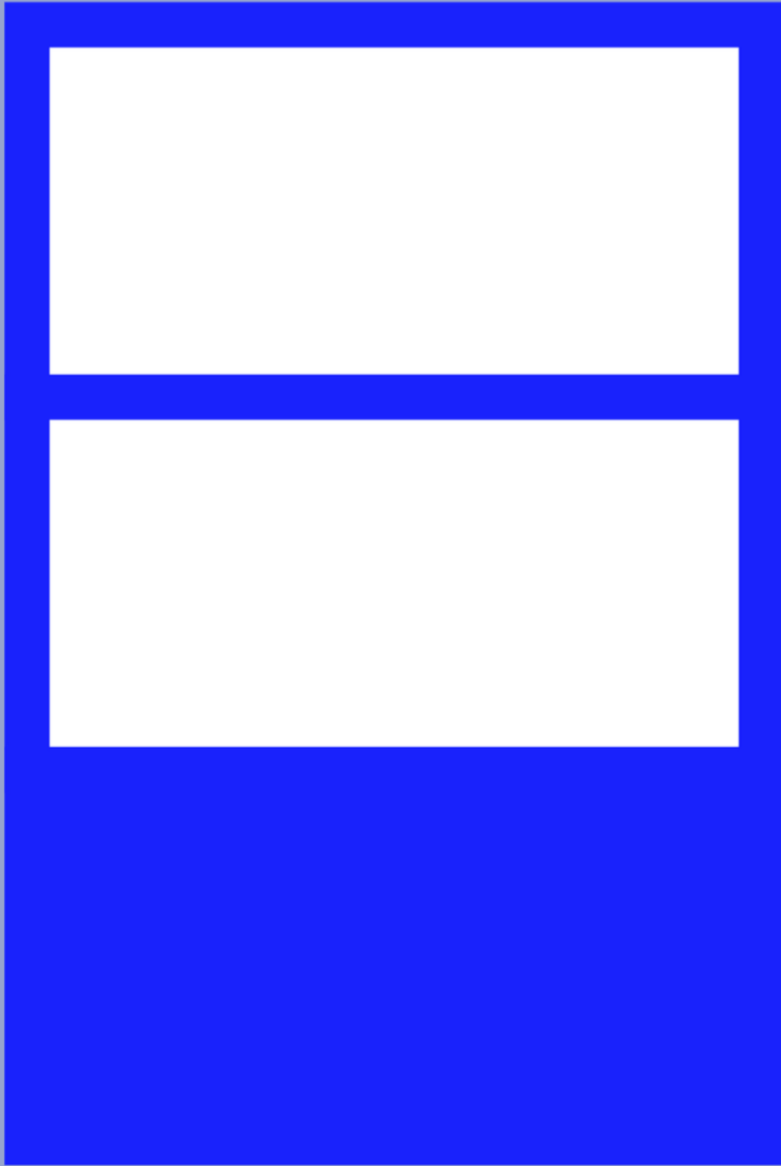
Na de video kun je je observaties
in de chat invoeren




Je kunt je observaties in de chat invoeren

Onderdanige Signalen

- Buiten adem zijn
- Stotteren
- Niet weten wat te zeggen
- Hulpeloze blik
- verontschuldigen



A large lion with a thick, golden-brown mane is shown in profile on the left side of the image. On the right side, a small, striped tabby kitten is standing on its hind legs, looking up at the lion with its front paws raised. The background is a dark, textured surface, possibly grass or a similar natural setting. The overall scene is set against a black background.

**If your dreams
don't scare you,
they are not
big enough**

Hoe kun je dit overwinnen?



Causes for Caving

Causes for Caving

- De taak
- De andere persoon
- De situatie

Causes for Caving: De Taak

Bij welke taak is het het meest waarschijnlijk dat je in onderschikt schiet

- a) Presentatie geven
- b) Onderhandelen
- c) Sales
- d) sollicitatiegesprek

Causes for Caving: De Andere Persoon

Waarvan kun je bij anderen in onderschikt schieten?

- a) Meer deskundigheid
- b) Dominant gedrag
- c) Hogere functie
- d) leeftijd

Causes for Caving: De Situatie

Wat kan er voor zorgen dat jij tijdens een presentatie in onderschikt schieten?

- a) Hoeveel mensen die kijken
- b) Het geven van een presentatie voor mensen die je kent
- c) Het geven van een presentatie voor mensen die je niet kent
- d) Onvoldoende voorbereiding



Rootcause:
Angst en Paranoia scripts



Paranoia scripts

“Ik moet aardig gevonden worden”

“Ik mag geen fouten maken

“Ik moet grappig zijn”

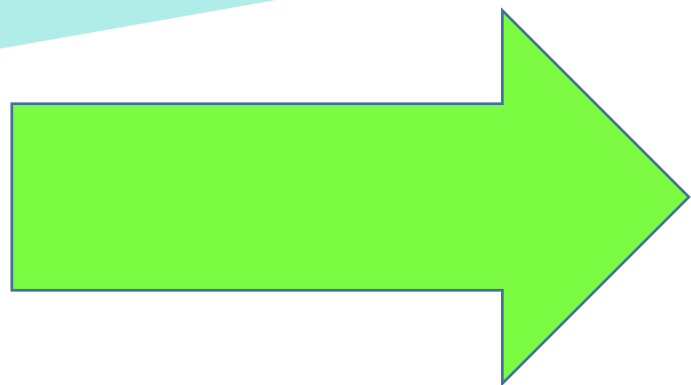
“Ik moet alle antwoorden hebben”

“Ik ben slecht in pitchen”

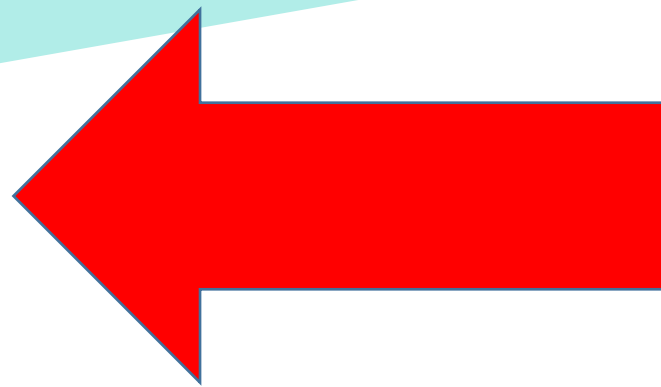
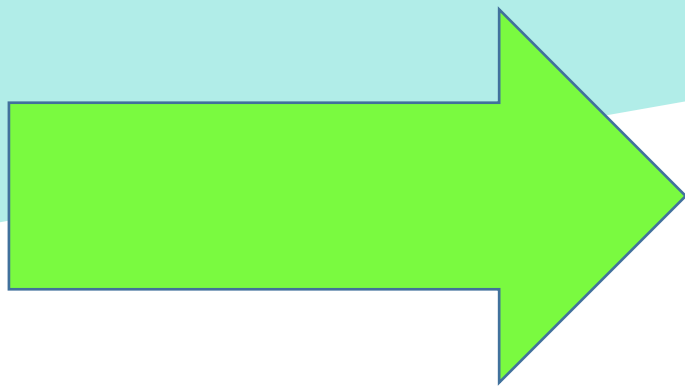
“Ik ben slecht in sales”

“Ik ben slecht in solliciteren”

“Ik had me beter moeten voorbereiden”



“Ik wil die baan”



“Ik wil die baan”

“Ik ben niet goed genoeg”

“Andere mensen zijn beter”

“Ik ben slecht in solliciteren”

“Ik mag geen fouten maken”



Paranoia Scripts

Van welk script heb jij het meeste last?

- a) “Ik mag geen fouten maken”
- b) “Ik moet aardig gevonden worden”
- c) “Ik ben slecht in presenteren/pitchen/sales/ enz.”
- d) “Ik moet op elke vraag het antwoord weten”

Hoe kun je dit veranderen?

Verander het frame



3 Paranoia Scripts

1. Andere mensen zijn geen vijand
2. De situatie is een obstakel
3. Ik kom iets halen



1. Andere mensen zijn een vijand

Andere mensen zijn een vijand

Andere mensen zijn een vriend



2. De situatie is een ²obstakel

De situatie is een obstakel

De situatie helpt me



3. Ik kom iets halen

Ik kom iets halen

Ik breng iets waardevols

Andere mensen zijn een vijand

De situatie is een obstakel

Ik kom iets halen

Andere mensen zijn een vriend

De situatie helpt me

Ik breng iets waardevols

Aan welk script kun jij het meest hebben?

- a) Andere mensen zijn een vriend
- b) De situatie helpt me
- c) Ik breng iets waardevols



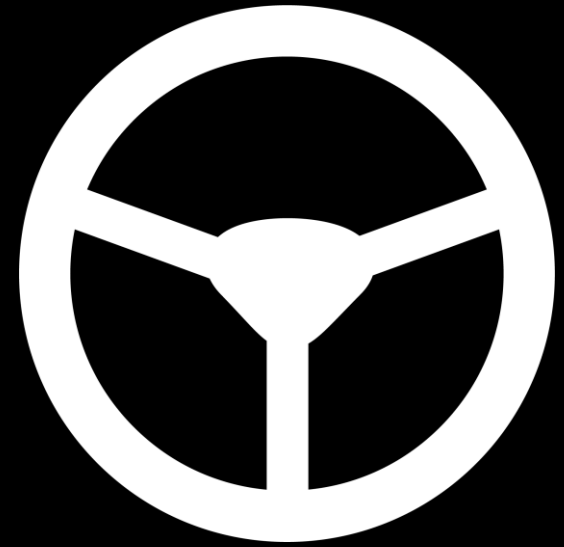
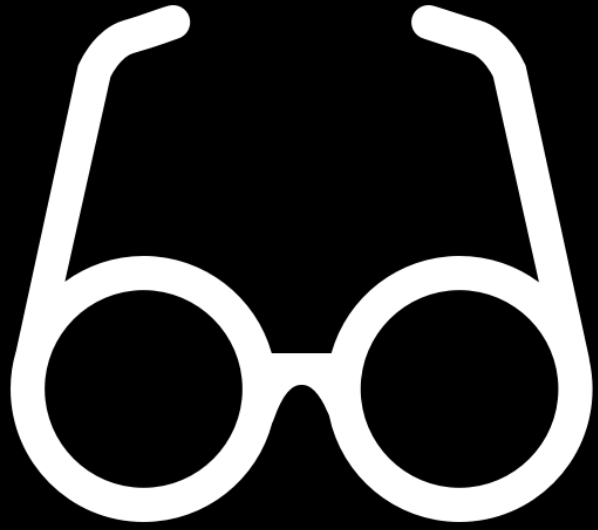
Het is een tool



In a nutshell



Status



DOMINANT

EQUAL

SUBMISSIVE



Voordelen

- Meer vertrouwen in het spreken in het openbaar
- Leiderschap in communicatie
- Beter omgaan met dominante mensen
- Meer zichtbaar in de organisatie
- Beter in pitchen, onderhandelen en solliciteren



Mimoun Oaissa 

Innovating Strategic Communication and Storytelling

Connect & Follow

Fluwelen Burgwal 58
Postbus 11560
2502 AN Den Haag

070 763 00 30

secretariaat@aeno.nl
www.aeno.nl

