AANRADER! BESTSELLER

Genieke Hertoghs

'DON'T PUSH ME!'

EEN SYSTEMATISCHE AANPAK OM EEN ANDER TE ACTIVEREN IN Z'N ONBEWUSTE BREIN

HOE JE MENSEN WÉL BEWEEGT

HI PULL

08 Voorwoord

1

12 Waarom dit boek en... wanneer lees je het?
18 Welke onhandige fout maken we allemaal?
26 Hoe push mensen wegjaagt
32 Push probeert het rationele brein aan te spreken
48 Hoe push je impact klein houdt
74 Hoe push verandering tegenhoudt
80 Scope: de sleutel tot verbinding en verandering
92 Pull: verbinding als voorwaarde voor verandering
- Regievraag: moeder der pulltechnieken
- Doorvraag: geen rocket science, maar doe het maar eens...
- Support: voor veiligheid en verbinding

118 Hoe pull bijdraagt aan succesvolle verandering
128 Wanneer kan push bijdragen aan succesvolle verandering?
136 Nog één ding: hoe weet je of je 'in positie' bent?
144 In positie? Tijd voor verandering!
158 Help: emoties, weerstand...of een gebrek aan eigenaarschap!
168 Hoe krijg je dat pullen onder de knie?

2

174 **PULLEN IN DE PRAKTIJK**
- Voorbeelden

3

188 **HOE KUN JE PULL NOG MEER GEBRUIKEN?**
- Pullen in presentaties
- Pullen op papier
- Pullen in vergaderingen

4

198 **WELKE POTENTIE HEEFT PULLEN?**
200 De impact van pull op welvaartsziekten
204 De impact van pull op bubbels
218 Hoe pull bijdraagt aan een meer inclusieve samenleving

224 Bronnenlijst

WAAROM DIT BOEK EN... WANNEER LEES JE HET?

'ALS IK DIT TWINTIG JAAR EERDER HAD GEWETEN, DAN HAD MIJN LEVEN ER HEEL ANDERS UIT GEZIEN. NIET ALLEEN MIJN WERK, MAAR OOK MIJN PRIVÉLEVEN'

'...Hoe vaak heb ik niet de verbinding met de mensen om me heen verbroken. Zonder het in de gaten te hebben... '.

Hij sprak de woorden uit met tranen in zijn ogen. De setting was een beetje ongemakkelijk. Ik stond na een trainingsdag het netsnoer van mijn laptop op te rollen. Toch kreeg ik instant kippenvel.

Op zoveel plekken gaat het mis tussen mensen. Irritatie loopt uit op meningsverschil. Wat ontaardt in een ruzie. Wat leidt tot polarisatie. Wat bubbels oplevert waarbinnen mensen de andere bubbel zien als de vijand. In een maatschappij waar we geconfronteerd worden met ingewikkelde vraagstukken en problemen, zouden we elkaar juist op moeten zoeken. Om gezamenlijke oplossingen te vinden die je met je eenzijdige en verkokerde blik niet (optimaal) kunt bedenken. Als het met dit boek lukt om een paar duizend mensen een stapje te laten zetten naar verbroedering (hoe genderneutraal is dit woord eigenlijk?), dan is voor mij dit boek al geslaagd.

WAT HET OP KAN LEVEREN...

Keer op keer krijgen we vergelijkbare opmerkingen terug van mensen die in aanraking komen met ons gedachtegoed. Een vrouw die na een leven lang strijd met een familielid op het sterfbed tot echte verbinding kwam. Een man die z'n huwelijk redde met ons gedachtegoed op het vizier. Een andere man die juist een scheiding doorstond op een zeer respectvolle, gelijkwaardige en liefdevolle manier. Een dame die zichzelf echt

lang en diep in de spiegel aankeek en ineens snapte waarom anderen haar altijd zagen als dwingend, directief en onprettig om bij in de buurt te zijn.

Allemaal voorbeelden van mensen die het roer echt omgooiden. Mensen die geïnspireerd door ons gedachtegoed nederig werden. En gingen onderzoeken in plaats van directief te 'stellen'.

Als dit je eerste kennismaking is met Subconscious Impact, vertrouw er dan voor nu op dat het werkt. Als je er al bekend mee bent, wéét je dat het werkt. En weet je ook dat het lastig blijkt en blijft om toe te passen op het uur U.

'... vertrouw er dan voor nu op dat het werkt'. Laat ik dit nuanceren. Het gedachtegoed is geen heilige graal. Geen 100% garantie voor succes. Geen wondermiddel dat je overal kunt inzetten om precies dat voor elkaar te krijgen wat jij wilt. Wat het wel is? Het is een systematische methode die je helpt om meer in verbinding te komen met de ander. Om die ander uit te nodigen om zijn of haar blik te verruimen. Om die persoon uit te nodigen om z'n mening te heroverwegen. Of zelfs een besluit te nemen om z'n gedrag te veranderen.

WAT IS HET VERSCHIL MET ONS EERSTE BOEK?

Ons eerste boek *Impact: de kracht van onzichtbare invloed (2018)*[1] geeft inzicht in hoe het onbewuste brein werkt én hoe je dat kunt bereiken. Het laat zien hoe krachtig het onbewuste brein is, hoe ons defensiemechanisme werkt, van welke toegangspoorten je gebruik kunt maken om dat onbewuste besliscentrum te bereiken. Het demonstreert vijf concrete gesprekstechnieken om een ander te bereiken. Het doel van ons eerste boek? Aanzetten tot nadenken en spiegelen.

Een praktische 'how to'? Die heb je nu in handen. *'Don't push me!'* zet aan tot DOEN. Het helpt je om stap voor stap verbinding en vertrouwen te creëren, om sterkere relaties te krijgen en je invloed te verveelvoudigen. We merken dat er een grote behoefte aan is als we mensen hebben geïnspireerd of opgeleid. 'Jemig, het lijkt zo simpel... maar wat blijkt het in de praktijk toch ontzettend moeilijk om je ego tijdelijk te parkeren.' Dit boek is voor al deze mensen. *'Dont push me!'* helpt je om je impact via een systematische route te vergroten.

Om dit nieuwe boek los te kunnen lezen van ons eerste boek, heb ik ervoor gekozen om enkele basisprincipes uit ons eerste boek kort samen te vatten. Dat kan irritant of juist waardevol zijn als je *Impact: de kracht van onzichtbare invloed* hebt gelezen. Ik heb er in ieder geval voor gekozen om het wel te doen. Dat maakt dit boek 'los' te lezen en te begrijpen. Heb je ons eerste boek al gelezen en kun je de basis wel dromen? Overweeg dan om direct te gaan naar het hoofdstuk: 'Hoe push verandering tegenhoudt'.

WAT BRENGT DIT BOEK JE?

In *'Don't push me!'* stippel ik een systematische route uit die je helpt aan meer invloed op anderen. Tegelijkertijd is dat niet per definitie het doel van dit boek. In dit boek nodig ik je uit om je eigen ideeën, meningen en (soms diepgewortelde) overtuigingen te herijken. Het helpt je aan een breder beeld van de context om ons heen. Het nodigt uit tot het inladen van nieuwe perspectieven. Je gaat gelijkwaardige verbindingen aan met de mensen om je heen. Je voelt wat de kracht en toegevoegde waarde is van het samen oplossen van problemen. In plaats van de ander voor te schrijven wat 'ie wel of niet moet doen. Dit boek helpt je kortweg aan meer diepe en waardevolle verbinding met anderen. Dit effect merk je direct op het moment dat je besluit om het gedachtegoed toe te passen in je praktijk.

Naarmate je meer leest in het boek zul je de route in de voorbeelden steeds meer gaan herkennen. Mijn doel daarachter is om je zoveel mogelijk herhaling aan te reiken (steeds in andere voorbeelden). Net zolang tot je bewuste brein in staat is om ze op te pakken in een lastig gesprek. En als je dat vaak genoeg doet, neemt je onbewuste brein die vaardigheid van je over. En gaat het systeem voor jou werken in plaats van andersom.

WAT VOOR SOORT BOEK IS HET?

Het gedachtegoed Subconscious Impact heeft een stevig, wetenschappelijk fundament. We gaan uit van de inzichten van Daniel Kahneman: de enorme kracht van onbewuste brein (systeem 1) en het beperkte en veel tragere bewuste brein (systeem 2). Het gedachtegoed Subconscious Impact bouwt voort op deze wetenschappelijke basis. Over Kahneman straks meer. In ruim tien jaar tijd hebben we aan de lopende band empirisch onderzocht, getoetst en bewezen. Niet alleen dat het werkt. Maar ook hoe het werkt.

In dit boek hoop ik je te inspireren met praktische voorbeelden die ik put uit een dikke tien jaar praktijkervaring. Zoek je het wetenschappelijke fundament? Lees dan *Impact: de kracht van onzichtbare invloed.*

DISCLAIMER... DIE WAARSCHIJNLIJK DE PRET GAAT DRUKKEN

In dit boek heb ik besloten te focussen op de eerste stap richting impact. Die eerste stap noemen we 'in positie komen in het onbewuste brein van je gesprekspartner'. De technieken van Subconscious Impact die ik uitlicht in dit boek lijken op het eerste oog misschien niet sexy of hemelschokkend. Toch diep ik ze uit tot op een verrassend niveau. En nodig ik je uit om ze toe te passen in de praktijk.
Waarom ik hiervoor koos? Omdat het toepassen van simpele technieken met een bewezen resultaat toch verdraaid ingewikkeld blijkt te zijn in de praktijk. Bovendien wil ik je graag laten voelen wat het je kan opleveren als je stevig investeert in het zetten van stap 1: 'in positie komen'.

REACTIES VAN LEZERS

'Het boek 'Don't push me! Hoe je mensen wél beweegt' zet me opnieuw aan het denken: waarom lijkt het alsof ik soms niet word begrepen? De inzichten uit het boek sporen me aan om de moed te verzamelen om toch dóór te vragen bij mijn gesprekspartner.
Wat ik bijzonder vind is dat het wat hermetische gedachtegoed van Daniel Kahneman nog meer tot leven komt. Don't push me! helpt de lezer concreet iets te kunnen doen met de wetenschap dat mensen veelal onbewust handelen: het boek helpt de toegang tot het 'onbewuste brein' te maken.
Het is een prettig leesbaar boek met een fijne structuur. Het nodigt uit tot wederkerige en constructieve samenwerking. Bovendien draagt de essentie van het boek bij aan het ontwikkelen van persoonlijk leiderschap. Kortom: een toegankelijk boek met diepgang dat ik niet alleen aanraad aan managers en teams, maar ook aan professionals.
Tot slot vind ik het mooi dat het boek verder reikt dan een professionele context. In de laatste hoofdstukken gaat het meer over 'ik in de context van de maatschappij': wat is onze gezamenlijke verantwoordelijkheid in maatschappelijke vraagstukken?'
Nicole Weijenberg – directeur HRM UWV

'Ter voorbereiding op het gesprek met Genieke voor onze podcast De Boekenpraktijk namens Managementboek.nl las ik dit boek en werd zeer enthousiast van de praktische insteek en voorbeelden, de wetenschappelijke toelichting over de werking van ons brein, de manier waarop Genieke mijn gedachten als lezer tijdens het lezen kan interpreteren en daarmee ook de geweldige en humoristische schrijfstijl van Genieke. Kortom: een must read voor iedereen die zijn beïnvloedingsvaardigheden enorm wil uitbreiden.' ***Willem van Leeuwen - podcasthost De Boekenpraktijk, Managementboek.nl***

'Wat een eye opener: ook push kan bijdragen aan succesvolle verandering! Mijn nieuwe uitdaging na het lezen van dit boek? Bagger in goud veranderen. En natuurlijk mijn eigen ego vaker de mond snoeren… Dit boek is relevant voor iedereen. Zonder uitzondering. In het bijzonder voor iedereen die impact wil hebben op welk niveau dan ook. Heel goed leesbaar, lekker praktisch met veel verhelderende voorbeelden. Een fijne opfrisser na het eerste boek Impact - de kracht van onzichtbare invloed. '
Mariëlle Bothof - algemeen directeur Huisartsen Coöperatie Medicamus U.A.

'Don't push me' van Genieke Hertoghs beschrijft op een toegankelijke wijze hoe je op basis van wederzijds respect je invloed kunt vergroten. Een boek schrijven is één, maar het kunnen toepassen in de praktijk is twee. Om die reden heb ik Genieke gevraagd of ze de trainers van onze Academy zou kunnen opleiden met haar gedachtegoed.' ***Daniël E. Brouwer - bestsellerauteur, trainer & spreker op het gebied van functioneel beheer, informatiemanagement en robuuste teams.***

'Zowel qua schrijfstijl, maar ook qua opmaak is het een vlot boek. Gelardeerd met praktische voorbeelden (uit verschillende omgevingen), waardoor de theorie tot leven komt. Wat fijn is, zijn de samenvattingen op het einde. Dan kom je tot de essentie van het hoofdstuk. Het boek is een krachtig pleidooi om mensen mee te krijgen in een verandering. Goed dat er op een gegeven moment een switch gemaakt wordt naar het nut van pushen (maar niet teveel…). Het aloude dilemma van een leidinggevende 'wanneer geef ik ruimte en wanneer stuur ik bewust?' wordt daarmee recht gedaan. Er wordt een brug geslagen naar hoe je dat kan doen.' ***Ruud Bakker - gemeentesecretaris gemeente Gouda***

'Wat mij betreft zou dit boek verplichte kost moeten zijn bij mijn gehele beroepsgroep, HBO en universitaire opleidingen HRM, maar ook andere sociale, pedagogische vakken. Verder iedereen die hiërarchisch en/of functioneel leiding geeft. En dat ze zelf ontdekken hoe toepasbaar het concept is in de eigen rol (want toch handig als een bevelvoerder bij een brand gewoon zegt wie, wat moet doen). Zo denken, spreken en handelen is een 'other-way-of-life'. Het boek zou ook goed zijn voor beleidsmakers, politici en voor leden van Ondernemingsraden. Sowieso interessant in deze polariserende samenleving waar ieder voor zich lijkt te gaan en er weinig naar elkaar geluisterd wordt.' ***Peter Linssen - businesspartner P&O gemeente Den Haag***

'Een ding weet ik zeker. Een boek als dit kom je niet vaak tegen. Een boek dat je helder uitlegt hoe jij en jouw bewustzijn in elkaar zitten, en waarom de manier waarop je anderen probeert te overtuigen niet werkt (maar wel fijn is, want daarom doen we het zo graag). Het geeft je vervolgens vooral duidelijke, praktische handvatten om meer verbinding met de ander te krijgen: In een gesprek, aan de keukentafel, in een vergadering, in het maatschappelijk debat. Ik en met mij honderden anderen, hebben geprobeerd een speld tussen deze methodiek te krijgen. Dat lukt niet. Het werkt echt, mits consequent toegepast. Ik kan alleen maar zeggen: Lees het, probeer het en wees verrast!' ***Myriam Heffels - eigenaar Ingage inc. Communicatieadvies***

MENSEN WILLEN BEST VERANDEREN.
ALS JE MAAR WEET HOE JE ZE BEREIKT IN HUN
ONBEWUSTE BREIN.

Gedragsverandering? Dat lijkt een harde dobber. Massaal maken we dezelfde fout: we denken een ander te bereiken door de relevantie van de verandering goed uit te leggen. Alsof onze gesprekspartner rationeel is. Doordat we 'vertellen' blijft de beweging bij ons: we leuren en sleuren.

De wetenschap toont aan dat mensen in hoge mate onbewust en irrationeel zijn. Met het wetenschappelijk fundament van Kahneman als grondslag, biedt Hertoghs inzicht in hoe je mensen écht bereikt. Hoe je 'in positie' komt in het onbewuste brein van de ander. Hoe je daar urgentie en belang creëert. En hoe je vanuit eigenaarschap gedragsverandering op gang brengt.

'Dramkonten. Ik vind ze vermoeiend en vervelend. En ze hebben niet eens door dat ze het doen. 'Don't push me' zou de bijbel moeten zijn van elke dramkont. Het geeft rake inzichten in wat er gebeurt als je stopt met drammen en gaat verkennen. Daar wordt de wereld snel een stuk mooier van.' ***Martijn Aslander – Professioneel Lifehacker, Verbinder van mensen, informatie en ideeën***

'Wat bij jou in de weg staat? Je ego. Stap voor stap laat Genieke zien hoe jij als leider mensen wel met je meeneemt. Stevig onderbouwd, zeer praktisch, akelig herkenbaar en met een flinke dosis humor.' ***Mark Blok – Director Corporate Affairs & Chief Transformation Officer Heineken***

'Een gezonde leefstijl beklijft alleen als je het zelf wil. Door ervaring weten we bij Menzis inmiddels dat gedragsverandering op leefstijl niet vanuit push werkt, maar alleen vanuit de verbinding. Ofwel vanuit pull.' ***Nicole Pijnenburg – Directeur IT Coöperatie Menzis***

Commotion Publishing

ISBN 978-90-825799-2-5

9 789082 579925 >