

Beïnvloeden van Gedrag

Van kennis naar kunde.



Si vis amari, ama Als je wil bemind worden, bemin dan zelf.

beurtenis, gedachten, gevoel ,gedrag, gebeurtenis, gedachten, gevoel ,gedrag, gebeurtenis, gedachten, gevoel, gedrag, gebeurtenis, gedachten, gevoel



O V E R (O N) B E W U S T G E D R A G

Waarom deze training?

Dagelijks heeft iedereen te maken met gedrag. Gedrag van onszelf als ook het gedrag van anderen. Iets waar je helemaal niet bij stil staat wanneer de dingen gaan zoals ze gaan en niet te veel van je eigen-, of gemeenschappelijk bepaalde normwaarden afwijken.

Op zeer regelmatige basis zien we echter ook gedrag van onszelf en/of anderen die buiten onze normwaarde staat. Je wordt bijvoorbeeld boos terwijl je dit eigenlijk (achteraf) helemaal niet wilde. Of je ziet een gedraging van een ander waar je het absoluut niet mee eens bent. Het maakt wellicht veel innerlijke emoties of woede los, maar daar doe je uiteindelijk niets mee. Dit omdat je niet weet hoe je het moet aanpakken of omdat je bang bent voor de reactie van die ander of van de groep.



Voor wie?

Ongewenst gedrag van bijvoorbeeld puberende leerlingen kun je gewoonweg niet links laten liggen wanneer jij begeleider, docent of medewerker bent in het kader van hun opleiding. Het puberen is een vorm van communicatie en heeft derhalve een functie. Daar moet je dus iets mee.

Maar ook volwassenen kunnen je in moeilijke situaties of verlegenheid brengen bij ongepast gedrag. Hierbij te denken aan lastige toeschouwers terwijl je letterlijk een brand staat te blussen. Wanneer je in de hulpverleningspraktijk staat en anderen bemoeien zich er ongevraagd mee of hebben zo hun eigen idee over jouw werkzaamheden. En dan?

Wanneer je beroepsmatig met situaties te maken hebt, zoals wanneer je bijvoorbeeld een voorbeeld-, bemiddelende-, of corrigerende rol hebt binnen je bedrijf of organisatie. Maar zeker ook voor een ieder die meer grip wil krijgen op het kunnen beïnvloeden van gedrag van anderen.

Planning:

“Beïnvloeden van gedrag” kan in de vorm van Advies, Gastles of als één-, of meerdaagse Training worden verzorgd.

In de training komen onder andere de volgende elementen aan bod:

Belangrijke verschillen:

- het individu en zijn / haar omgeving;
- status en aanzien;
- gedrag en beoordeling;
- maatschappij;
- communicatie;
- conflicten;
- natuur en bovennatuurlijk;
- taboes;
- centrale waarden.



De dubbel perspectief benadering:

Het wordt een stuk makkelijker wanneer je het gedrag van jezelf en/of anderen vanuit meerdere kanten kunt bekijken. Hiervoor is natuurlijk kennis en inzicht nodig om die andere perspectieven ook te kunnen bouwen. Immers wanneer je de achtergrond van een ander niet kent, is het moeilijker je een beeld te vormen.



Stap voor stap

hoe gaan we om met de praktijk

De drie strappen methode:

1. Het leren uit eigen (cultuurgebonden) normen en waarden;
2. Het leren kennen van (cultuurgebonden) normen en waarden als ook gedragscodes van de ander leren kennen. Wat zijn dan die fundamentals en wat betekent dit feitelijk en welk gevoel of welke mening heb ik daarbij.
3. Hoe gaan we nu eigenlijk om met de verschillen in de praktijk. Hoe vast liggen je eigen grenzen nu eigenlijk en hoe zit dat bij die ander. Wat is dat "vreemde" nu eigenlijk. We duiken de praktijk in, door met eigen casussen te werken.

Wanneer we dieper op de stof zijn ingegaan en beter weten wat de verschillen zijn als ook de achtergrond hierbij beter kunnen

duiden, komen we tot het kunnen perceptieren van de verschillen:

- wat zijn de overeenkomsten;
- wat zijn de oppervlakkige verschillen;
- welke verschillen in normen, waarden en gedragscodes zijn diepgeworteld en/of fundamenteel.

De fundamentele verschillen geven voldoende aanleiding voor gesprek, de overeenkomsten zijn er wellicht dan je denkt.

Zeg het met Rozen:

Aan de ene kant willen we doorgaans niet in een hokje worden gedouwd. Toch hebben we tegelijkertijd een instrument nodig om de dingen om ons heen te begrijpen. We moeten zeker wanneer het om onderlinge menselijke relaties gaat elkaar min of meer kunnen voorspellen in

gedrag. Maar niet in de laatste plaats begrijpen wat het gedrag inhoudt of wat er mee bedoeld wordt. Toch hokjes dus ofwel karakteristieken.

Er zijn twee bekende communicatiemodellen die ons helpen gedragingen te kunnen duiden. De meest bekende is wellicht de *Roos van Leary*. Maar ook is er de *Axenroos*.

De Roos van Leary behandelt voorkeursgedragingen die ieder van ons uit ervan uitgaande dat er een bepaalde specifieke situatie geldt.

De *Roos van Leary* wil het gedrag van mensen typeren en voornamelijk de werking van dat gedrag op anderen verduidelijken.

De *Axenroos* is een soort systeem om interactie tussen mensen te kunnen typeren. Het biedt een theorie om te praten over de manier



waarop we als mensen met elkaar omgaan.

Voorts kan men vanuit deze theorie, eigen gedrag kritisch bekijken alsook de effecten ervan op anderen inschatten.

De *Axenroos* is vooral een leuk en dynamisch casuïstiek instrument om de interactie met anderen te verbeteren. De praktijk in dus.

Dieper ingaan op de materie

Wanneer we (bij trainingen) dieper ingaan op de vraag of en zo ja hoe we de mening en gedrag van anderen kunnen doen veranderen, zien we dat veel gelegen is in attitude.

Hier komt o.a. Freud om de hoek kijken en behandelen we onder andere het Es, Ich en Über-ich.

Attitude is zoals we in eerste aanleg hebben geleerd in deze training afhankelijk van hoe onze fundamentals ofwel basis ideeën tot stand zijn gekomen. Wanneer je iemand op andere gedachten wilt brengen, zul je veelal eerst moeten zorgen voor een attitudewijziging. Maar hoe doe je dat. Nu is het tijd om de factoren die van belang zijn en daarbij een rol spelen verder te behandelen.

begrenzen van grenzeloos gedrag

Overtuigende boodschappen:

Er zijn drie aspecten rond het veranderen van attitude:

1. de persoon die tracht te overtuigen;
2. de boodschap;
3. de persoon die overtuigd moet worden.

Door het behandelen van deze drie elementaire kenmerken, kunnen we komen tot een succesvolle interventie en attitudeverandering.

Hierbij zullen we het hebben over onderwerpen als competentie van de boodschapper, het belang van de boodschapper, maar ook over aantrekkelijkheid van de boodschapper.

Voorts bespreken we aspecten als emoties, vorm en herhaling wanneer we de kenmerken van de boodschap verder behandelen.

Bij kenmerken van het 'doelwit' gaan we verder in op onduidelijke attitude, discrepantie tussen boodschap en bestaande attitude als ook betrokkenheid bij het doelwit. Ook wordt verder onderscheid gemaakt tussen centrale-, en perifere verwerking.

Dit behandelt met name de mate van belangrijkheid bij het nemen van een belangrijke beslissing, tegenover impulsiever gedrag bij onbelangrijker zaken.

De persoonlijkheid van het doelwit speelt wellicht een hoofdrol. Is sprake van een autoritaire persoonlijkheid of juist niet etc. Wat hebben betrokken mensen gemeen met elkaar. In hoeverre zijn betrokkenen verwant aan elkaar, of kennen ze elkaar oppervlakkig of juist helemaal niet. Niet in de laatste plaats bepalen ook biologische factoren de zogenaamde stabiele verschillen in persoonlijkheid.

Gedragsstoornissen:

Ook worden wordt in de training de meest voorkomende gedragsstoornissen besproken.

Wat zijn gedragsstoornissen en hoe herken ik deze.





Gedrag aan de oppervlakte:

Niemand zal van zichzelf zeggen dat hij of zij een ander pijn zou doen, iemand in nood niet zal helpen of niet zou delen wanneer voedsel schaars wordt. Zoals je al aanvoelt is attitude niet altijd voorspelbaar en kan gedrag een andere uiting / wending nemen.

Voor dit deel gaan we verder in op onderwerpen als:

1. directe ervaring (heb je een bepaalde ervaring aan de lijve ondervonden of niet);
2. eigenbelang;
3. het expliciet verband tussen attitude en gedrag;
4. specifieke attitudes en gedragingen;
5. individuele verschillen.

De eerste indruk:

Je krijgt geen tweede kans om een eerste indruk te maken. Dit lijkt een schot voor open doel, maar hier gaat het om persoonlijkheidsperceptie. Items die hier de revue kunnen passeren gaan verder in op hoe we tal van informatie, gevoelens en ervaringen in onze bovenkamer samenvoegen tot algemene indrukken. En inderdaad is 'een eerste indruk' dan een voor de hand liggend onderwerp. Waarop is die indruk gebaseerd en is deze objectief en/of correct.

Overtuigingen en acties in evenwicht:

In dit onderdeel praten we net name over hoe overtuigingen en acties (gedrag) in evenwicht kunnen worden gebracht. Verder komen perceptie, groepsdynamiek en intrinsieke motivatie aan de orde.

Groepsgedrag:

Hoe kan het dat we als groep kijken naar een drenkeling zonder dat er iemand uit de groep tot actie (reddende handelingen) overgaat.

We praten hier over stereotypering, vooroordelen en het ontcrachten van beide. Hier behandelen we ook betere methodieken om groepsverschillen te begrijpen.

Zelfperceptie:

We beëindigen deze training met de gevolgen van de omgang met anderen en wat het effect hiervan is op onze zelfperceptie.

Na deze training:

Wat leer je in of vanuit een Advies, Gastles of Trainingsprogramma, op grond van de trainingmethode en aanwijzingen als ook de uitvoering.

Uit een advies worden handvatten aangereikt op basis waarvan de problematiek beter kan worden voorkomen.

Vanuit een gastles wordt het onderwerp eindelijk bespreekbaar, weerstand tegen het onderwerp wordt doorbroken en de houding van de deelnemers/leerlingen zal erdoor positief veranderen.

De training biedt inzicht en vaardigheden, waarmee men na de training de problematiek gunstig kan beïnvloeden.



Nazarian & Zuidema Academy

Nazarian&Zuidema Academy wil de meest vooraanstaande kwalitatieve leverancier zijn en blijven van experts op het gebied van educatie, communicatie en coaching.

Nazarian&Zuidema Academy levert kennis, experts en coaches zowel voor onderwijs, maatschappelijke (ideële) vraagstukken als voor de commerciële instellingen en bedrijven. Onze organisatie levert hiertoe experts, communicatietrainers, adviseurs, pedagogen, organisatiepsychologen, sociologen, antropologen, etc. in leren en ontwikkelen van mensen en organisaties.

Onze experts inspireren en begeleiden mensen en organisaties die streven naar vitaliteit in werk en leven gericht op professionalisering als ook interpersoonlijke-, en teameffectiviteit.

Onze expertise en trainingen zijn onder andere gericht op de volgende specialisaties:

Motivational Interviewing MI® (resocialisatie trajecten, inburgeringstrajecten, verslavingszorg, uitkeringsgerechtigden)

Spiral dynamics® (diversiteit in onderwijs, zorg, welzijn, gemeenten, politie, ministeries, ambassades)

Pedagogiek (docentschap vs groepsdynamiek, leerlingen-, studie uitval, klassenmanagement, critical skills, SoVa)

Straatcultuur (omgaan met jongeren, omgaan met agressie, conflicthantering)

Verandermanagement (cultuurverschillen bij fusies en overnames, crisissituaties, time-management, e.d.)

Lifo® (internationaal ondernemen, Simulatie SysteemIngrepen - SSI Gaming)