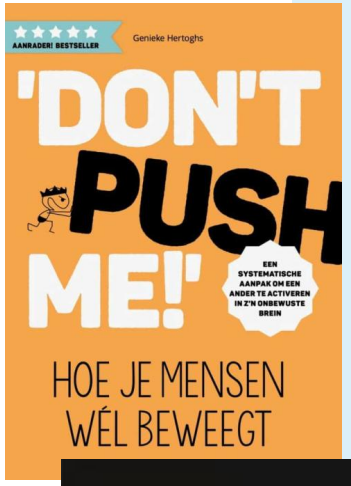
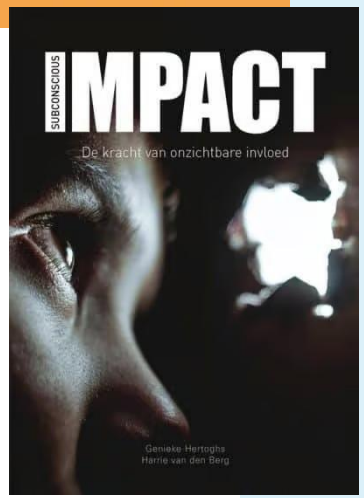
Wijksamenwerkingsverband
LEUSDEN & ACHTERVELD

Subconscious Impact





Herken je dat? Je probeert een ander te overtuigen van je goede ideeën. Je formuleert zorgvuldig je mening of advies. Voorziet die van goede argumenten. En toch dringt jouw boodschap niet altijd door. Je bereikt de ander niet echt.

De kans is groot dat je boodschap niet doordringt tot de ander, juist door je argumenten. Die argumenten gaan er namelijk van uit dat de ander een rationele, verstandige beslissing neemt. En guess what… dat doen mensen niet.

Het veranderen van iemands mening of gedrag hangt vooral af van hoe je met die persoon communiceert. Niet zozeer van de inhoud van je boodschap. Sterker nog, als je veel argumenten gebruikt, kan dat de relatie onder druk zetten.
Er is een manier om de ander écht te bereiken . Om met je communicatie meer impact te hebben op de ander. Zodat je samen tot nieuwe inzichten komt. Nieuwe ideeën. Gedragen oplossingen. Zodat je relatie met de ander sterker wordt. De bijvangst? Je wordt een leukere versie van jezelf!

De oplossing? Subconscious Impact (SI). Een bewezen aanpak die bestaat uit 35 gesprekstechnieken die je snel kunt leren. Je manier van communiceren is nooit meer hetzelfde. Het werkt direct. SI for yourself.

Voor meer achtergrond en informatie, Subconscious Impact, de kracht van onzichtbare invloed

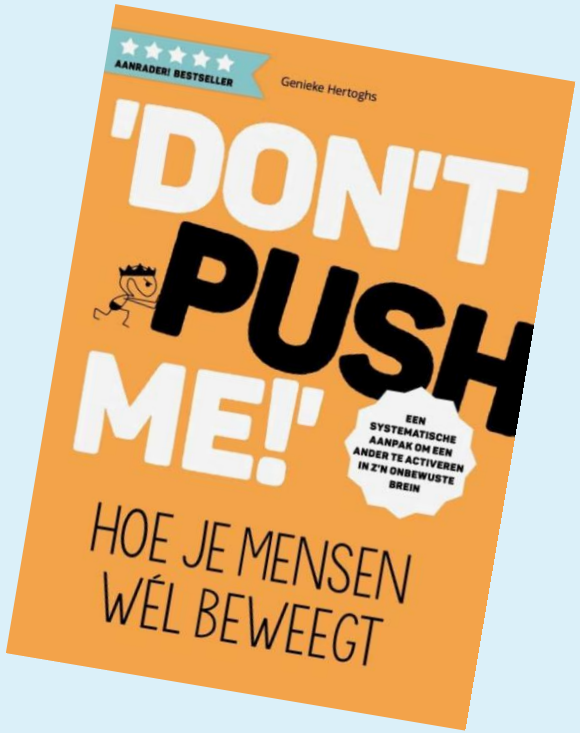
Wijksamenwerkingsverband
LEUSDEN & ACHTERVELD

Subconscious Impact

Hoe pas je Pull toe?
- Stel vragen en leef je in in de scope van de ander
- Stappen om in positie te komen

Pull:
- Regievraag (open, activeert onbewuste brein, wie/wat/waar/hoe)
- Doorvraag
- Support
- Checkvraag
- Samenvatting

Wanneer in positie?
- Bewuste denken gaat aan (weg kijken)
- Rust en spiegeling
- ‘Je’ wordt ‘ik’



Voor meer achtergrond en informatie, klik hier