

*Masterclass*   
Health Contracting  
HEALTHCONTRACTING.NL



Invloed  
Vertrouwen  
Emotie en gevoel  
Verbinding  
Repair

# HET GESPREK (ONDER DE TAFEL)

# Wat zijn de meest gebruikte invloedstactieken?

Tactiek	Frequentie van gebruik in percentage
Druk uitoefenen	6%
Legitimeren	13%
Coalitie sluiten	3%
Persoonlijk beroep doen	7%
Uitruilen	7%
Gunstige sfeer creëren	6%
Consulteren	2%
Inspireren	2%
Rationeel overtuigen	54%

Tactiek	Weerstand	Gehoorzaamheid	Betrokkenheid en steun
Druk uitoefenen	56%	41%	3%
Legitimeren	44%	56%	0%
Coalitie sluiten	53%	44%	3%
Persoonlijk beroep doen	25%	33%	42%
Uitruilen	24%	41%	35%
Gunstige sfeer creëren	41%	28%	31%
Consulteren	18%	27%	55%
Inspireren	0%	10%	90%
Rationeel overtuigen	47%	30%	23%

# Over confidence bias

- De over-confidence bias is de tendens dat we te overtuigd zijn van onze beslissingen, oordelen en kennis, waardoor we logischerwijs niet geïnteresseerd zijn in het testen van aannames of open staan voor nieuwe informatie.

# Oefening

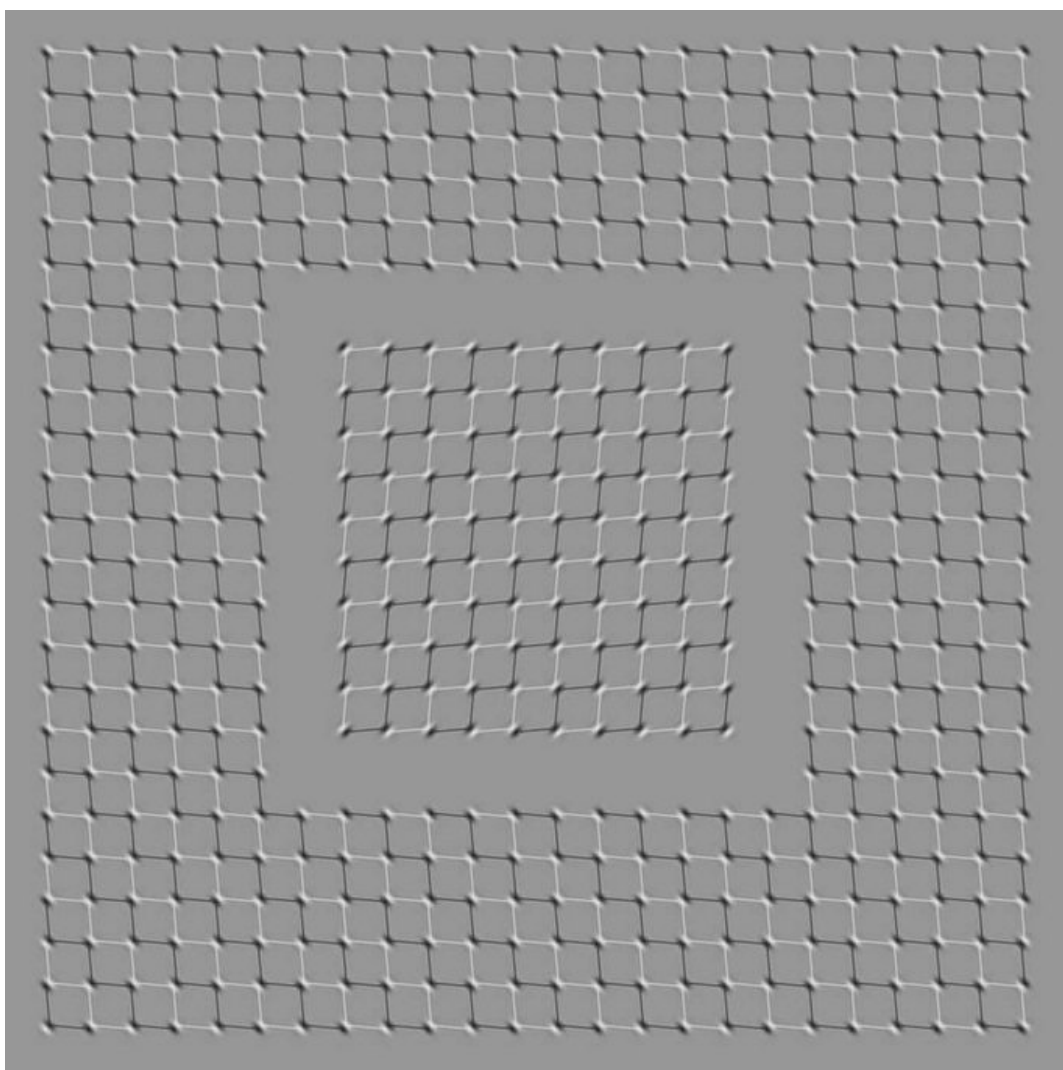


# Gesprek meester









# Aannames/ biases

We denken dat we  
anderen kunnen  
overtuigen met  
argumenten

We denken dat onze  
argumenten (en dat  
van onze groep)  
redelijker zijn dan die  
van anderen

We denken dat we  
invoelend zijn

We denken dat we  
focus hebben in  
gesprekken

# Accepted cheating game

Inconsistentie tussen wat we zelf in stilte denken en wat we hardop uitspreken



# Het ongezegde



Wat wordt verzwegen op  
grond van een kosten/baten  
analyse



Gevoelens en emoties



Oordelen die de relatie  
zouden kunnen aantasten  
of tot gezichtsverlies leiden

# Gesprek belangrijkste instrument?

Conversation strategy

Gezien de overwegingen wat adviseren jullie jezelf ten aanzien van het belangrijkste instrument dat jullie hebben?

# Uitdagingen van het onderhandelgesprek

- Richt je niet op het luisteren naar maar op het verstaan van de ander.
- Negative capability
- Perspectief krijgen (in plaats van nemen)
- Reflecteren van gevoelens en emoties
- Verbind emotie met onderliggende waarden
- Managen van cognitive Load
- Een metapositie kunnen innemen
- Inspireren

# Simulation lab

Uit het raam van de ander(en) kijken

