



Dit werkboek hoort bij de online Masterclass “**De Route van de Minste Weerstand**” en is bedoeld om je te helpen zoveel mogelijk resultaat uit deze masterclass te halen.

Door de opdrachten in dit werkboek leer je stap voor stap de technieken uit de Neurowetenschappen, Neuromarketing en Gedragspsychologie te vertalen naar jouwe eigen praktijksituatie en je elke Wantrouwer, Ongeïnteresseerde, Ontwijker of Achteroverhanger mee te krijgen op jouw route.

Veel plezier met het ontdekken hoe jij optimaal gebruik kan gaan maken van de werking van de brein in je werk.

Iets nieuws dat je wellicht nog niet eerder hebt gedaan, maar ik geef je de zekerheid dat je duidelijk gaat zien welke diverse opties je allemaal hebt om de boodschap goed en met het juiste gevoel over te brengen zodat je samen het gewenste resultaat bereikt.

**Mijn input:**

*(vul in het vak hierboven je naam in)*



# Opdrachten Online Masterclass “De Route van de Minste Weerstand”

## – Module 1 Harmonie door Vertrouwen –

### **RELAX**

Welke manier is voor jou het beste als je in een ontspannen mind wilt komen? Schrijf deze hieronder op en schrijf het moment erbij wanneer je die gaat toepassen.

.....

.....

.....

### **GOED GEVOEL**

Schrijf 3 manieren op hoe jij iemand een goed gevoel kunt geven. Kies vervolgens 1 manier en pas deze toe. Kijk naar iemands reactie en noteer deze hier.

.....

.....

.....

### **EXPERT**

Wat is de kennis of expertise die je bezit, waar ben je heel goed in, wat iedere collega zou mogen weten?

.....

.....

.....



# RISICO

Kies een situatie waar jij wantrouwen voelde en beantwoord de 5 vragen voor jezelf.

Kies nu een situatie waar iemand wantrouwend gedrag vertoonde en probeer deze 5 vragen vanuit het perspectief van die persoon in te vullen:

1. Hoe waarschijnlijk is het dat het mij zal overkomen, raakt het mij echt?
2. Is het belangrijk, zal het een groot effect op mijn leven hebben, wat zijn de gevolgen?
3. Ben ik ervan overtuigd dat ik actie moet ondernemen?
4. Is het gemakkelijk om actie te ondernemen, kan ik dit?
5. Wil ik dit ook echt?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## **WOORDEN**

Kies een van volgende 'vertrouwens'-woorden uit die je in een mail of gesprek gaat verwerken om het vertrouwen te vergroten. Je mag uiteraard ook een woord dat voor jou vertrouwen uitdrukt gebruiken.

Vertrouwenswoorden: zeker, betrouwbaar, gemak, gemakkelijk, gegarandeerd, groots effect, goedkeuring, stabiel, stevig, investering, ondersteunend, te vertrouwen.

## **GEBAAAR**

Begroet iedereen die je tegenkomt op het werk met open handen.

Ga bij een moment in de komende week het dakje gebruiken om de boodschap van vertrouwen over te brengen.



# Opdrachten Online Masterclass “De Route van de Minste Weerstand” – Module 2 Verlangen door Nieuwsgierigheid –

## **ASSOCIATIE**

Kies een willekeurig woord. Zet daar vervolgens 5 associaties of synoniemen bij.

Mijn gekozen woord is: .....

De 5 associaties zijn:

1 ..... 2 .....

3 ..... 4 .....

5 .....

## **WAT ALS...**

Wat als-zinnen gebruik je om iemands aandacht te trekken in combinatie met het resultaat of voordeel voor de ander. Het is de bedoeling dat je bewust 3 voordelen of resultaten noemt, anders is het minder effectief.

Vul voor een onderwerp dat je gaat bespreken de volgende Wat-als-zinnen aan:

Wat als.....

Wat als.....

Wat als .....



## ZETJE

Je hebt twee voorbeelden van een klein zetje, een Nudge gezien. Kies een van de twee verkeerssituaties die jij op een situatie zou willen toepassen. Geef een reden om gedrag te stoppen waar een gevoel in verwerkt is bij de eerste. Of bedenk een visuele reactie/gebaar voor het terugkoppelen bij goed gedrag voor de tweede.

.....  
.....  
.....

## TRIGGERS

Kies een situatie waar je deze zinnen gaat gebruiken. Kijk vooral naar de reactie van een collega die normaliter geen interesse heeft voor dit onderwerp.

Begin: *“Ik vraag je om alert te blijven, want ik ga je laten zien dat...”*

Midden: *“Als je deze e-mail tot het einde toe leest dan...”*

Einde: Sluit af met een vraag

## NIET

Kies een woord waar je het woord ‘niet’ voor zet. Bijvoorbeeld: niet doen. Zoek drie vervangende woorden die hetzelfde betekenen en schrijf die hieronder op. Vervangende woorden voor ‘niet doen’: vermijden, achterwege laten, stoppen.

Mijn gekozen woord is: .....

De 3 vervangende woorden zijn:

1 ..... 2 .....

3 .....



# Opdrachten Online Masterclass “De Route van de Minste Weerstand”

## – Module 3 Voortgang door Motivatie –

### WIL/WENS/BEHOEFTE

Kruis 3 onderwerpen aan die jij het meest belangrijk vindt.

- |   |  |   |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Hoge eisen           | <input type="checkbox"/> Systemen        | <input type="checkbox"/> Precies/Secuur |
| <input type="checkbox"/> Informatie/Resultaat | <input type="checkbox"/> Richting hebben | <input type="checkbox"/> Succes         |
| <input type="checkbox"/> Zekerheid            | <input type="checkbox"/> Instructies     | <input type="checkbox"/> Waardering     |
| <input type="checkbox"/> Contact              | <input type="checkbox"/> Erkenning       | <input type="checkbox"/> Invloed        |

Zoek in het boek op blz. 73 je bijbehorende onbewuste angst op en schrijf deze hieronder op. Dit is namelijk wat jij nodig hebt van de ander om met een goed gevoel je werk te kunnen doen.

.....

.....

.....

### PIJN

Schrijf in het vak de mogelijke pijnpunten op die voor jou belangrijk zijn om gemotiveerd te worden iets te gaan veranderen. Gebruik onderstaande vragen om je daarbij te helpen.

Toelichting PIJN:

Waar lig je ‘s nachts wakker van? Wat is je vraag? • Waar zou je naar op zoek zijn? • Waarom zoek je naar een oplossing? • Wat zijn de voornaamste problemen en uitdagingen waar je klanten mee te maken krijgen • Wat zou er verkeerd kunnen gaan? • Gebruik jij een bepaalde oplossing op de verkeerde manier? • Wat kost teveel tijd, te veel geld of teveel inspanning? • Zijn er nu bepaalde punten die je niet goed genoeg vindt?



## PIJN

Doe deze opdracht ook eens vanuit het oogpunt van de ander en schrijf zijn of haar mogelijke pijnpunten op. Deze geven je een handreiking om erachter te komen waar het probleem precies zit.

## PERSPECTIEF

Schrijf in het vak de mogelijke punten op die voor jou belangrijk zijn om gemotiveerd te worden iets te gaan veranderen. Gebruik onderstaande vragen om je daarbij te helpen.

Toelichting Perspectief:

- Met welke besparingen ben je tevreden?
- Aan welke besparingen wat betreft tijd, geld en inspanningen hecht jij waarde?
- Welk kwaliteitsniveau verwacht jij en waarvan zien jij graag meer of minder?
- Wat zou jouw leven gemakkelijker maken?
- Waar ben je het meest naar op zoek? Ben je op zoek naar een goed ontwerp, garantiebepalingen, specifieke of juist meer eigenschappen?
- Wat zou voor jou een grote opluchting zijn?

## PERSPECTIEF





Doe deze opdracht ook eens vanuit het oogpunt van de ander en schrijf zijn of haar mogelijke perspectiefpunten op. Deze geven je een handreiking om erachter te komen wat de ander graag wil bereiken.

## **CONTRAST**

Kies een situatie waarop je visueel contrast kunt toepassen en kies je versie (kader, kleur of afbeelding) op welke manier je het gaat toepassen. Vraag een collega achteraf in welke vorm het je boodschap heeft verhelderd, ondersteund, aandacht hield of het zich later nog goed het kon herinneren.

## **OMDAT**

Kies een situatie waar je de omdatregel gaat gebruiken. Vul het volgende voorbeeldscript in. Het is mooi als de reden die je gebruikt plausibel is, maar dat hoeft dus niet persé.

De omdat regel: <naam>, Ik heb je <onderwerp> op <datum specifiek> nodig, omdat <reden>

Mijn vertaling van de omdat-regel is:

.....

.....

.....



## Opdrachten Online Masterclass “De Route van de Minste Weerstand” – Module 4 Voorspelbaarheid door Commitment –

### BREINTYPE

In de masterclass heb je op een leuke manier kennis kunnen maken met je breintype. Dus welke hersenhelft bij jou dominant is en wat je focus is. Omdat je de bezitter bent van het boek Breinspel kun je gratis je breintype laten bepalen.

Ben je nieuwsgierig of je Denkbrein, Invloedbrein, Actiebrein of Besluitbrein bent? Ga direct naar [www.breinspel.nl/bonus](http://www.breinspel.nl/bonus) om jouw breintype te achterhalen, omdat het zo leuk is om jezelf te kunnen herkennen.

### BREINTYPE CHECK

Bestudeer een paar foto’s van collega’s op Facebook of LinkedIn en probeer ze te typeren naar dominant of onderdanig aan de hand van onderstaande checklist



## CHECKLIST BREINTYPE

Kijk in je gesprekken naar de volgende onderdelen om te bepalen welk breintype het meest aansluit

	Onderdanig	Dominant	Oogcontact	
Neus	klein	groot	wel	geen
Ogen	groot	klein	invloed & besluit	denk & actie
Wenkbrauw	dun	dik		

### BREINWOORDEN

Kies een aantal woorden uit beide categorieën en verwerk deze in je voorstel, meeting of gesprek. Zo spreek je iedereen alvast een beetje extra aan.

**DENK  
ACTIE**

**bewezen  
onderbouwd  
helder  
zekerheid  
garantie**

**BESLUIT  
INVLOED**

**opties  
mogelijkheden  
resultaten  
uniek  
samen**



## **EMOTIES**

Probeer de emotie van blijheid, boosheid en verrassing te herkennen. Gebruik blz. 136 van het boek om de gewenste reactie te geven.

## **AFSPRAAK**

Kies een situatie waar je commitment wil vragen en probeer de antwoorden op deze 4 vragen in te vullen. Dit is je voorbereiding. Wanneer je dan het gesprek voert vat je aan het einde alles samen en begint met de volgende zin: "Ik ben blij dat jij..." en verwerk het de woorden "wanneer je" of "terwijl je" in. Zo leg je het commitment vast.

1. Wat verwacht ik?
2. Wat mag ik van de ander verwachten?
3. Wat is de benodigde tijd die de ander nodig heeft?
4. Wat zijn de consequenties voor mij als het niet gereed is?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ps. Heb je een aantal technieken uit de masterclass herkend in dit werkboek? Goed zo! Jij hebt de Route van de Minste Weerstand met succes doorlopen.

### **Vriendelijke mededeling & disclaimer:**

Het copyright van deze online masterclass "de Route van de Minste Weerstand" is vastgelegd door Chantal van den Berg | BERG-CO. Het is niet toegestaan om de inhoud in welke vorm en/of op welke wijze dan ook te dupliceren, op te nemen in eigen materiaal of te verspreiden. Dat heeft namelijk juridische consequenties.

Alle onderdelen uit deze online masterclass op het online kennisfestival zijn bedoeld om bedrijven en hun mensen te laten groeien. Chantal biedt haar kennis, ervaring en expertise. Wat anderen met die kennis doen en hoe die ingezet wordt is hun keuze en biedt geen belofte of garantie voor specifieke resultaten. Op geen enkele wijze kan Chantal van den Berg | BERG-CO aansprakelijk worden gehouden voor beslissingen, acties en resultaten, op welk moment dan ook en onder alle omstandigheden.