



Tot hier en niet verder! Hoe dan?

Ben Tiggelaar @ Afvalconferentie - oktober 2023

1

GELOOF JE ERIN?

CAROL DWECK



Fixed mindset: de overtuiging dat mensen niet wezenlijk kunnen veranderen. Dat je nu eenmaal iets kunt of niet kunt.

Growth mindset: de overtuiging dat je kunt veranderen. Dat het leven draait om proberen, inspanning en leren.

OEFENING

DEEL ÉÉN AANSPREKEND VOORBEELD

VAN EEN **VERANDERING**

DIE **GELUKT** IS

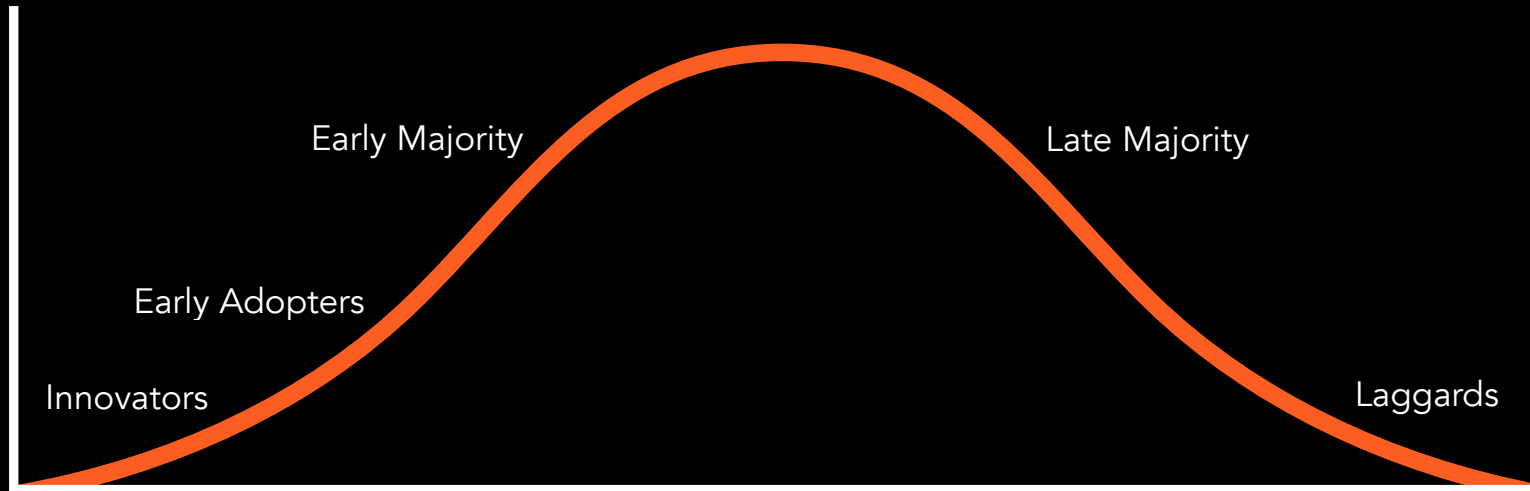
(LIEFST IETS DICHTBIJ).

2

WIE MOET VERANDEREN?

BIJ WIE BEGIN JE?

Klassiek onderzoek Everett Rogers: richt je op de mensen met sociale invloed. Niet op de 'excentriekelingen'.





MARK VAN BAAL - FOLLOW THIS

FOTO: SJAAK VERBOOM

OEFENING

NOTEER EEN NAAM EN EEN ACTIE.

WIE WIL JE WAT LATEN DOEN?

3

GROMMEN BIJ DE GRENS

GRENZEN STELLEN

Melissa Urban - The Book of Boundaries / Zo stel je grenzen

"Oei. Misschien heb je zelf niet helemaal door hoe fout dit klinkt. Wil je het nog eens proberen?"

"Nee, nee... Wat je nu zegt, dat is echt niet OK. Hier moet ik echt iets van zeggen."

"Wow. Dit is echt heel ongepast... Je gaat echt alle grenzen over. Ik kan me niet stil houden als ik zulke dingen hoor."

OEFENING

WELKE GRENS WIL JE TREKKEN?

VERZIN EEN **GROENE** WAARSCHUWING

EN EEN **RODE**.

4

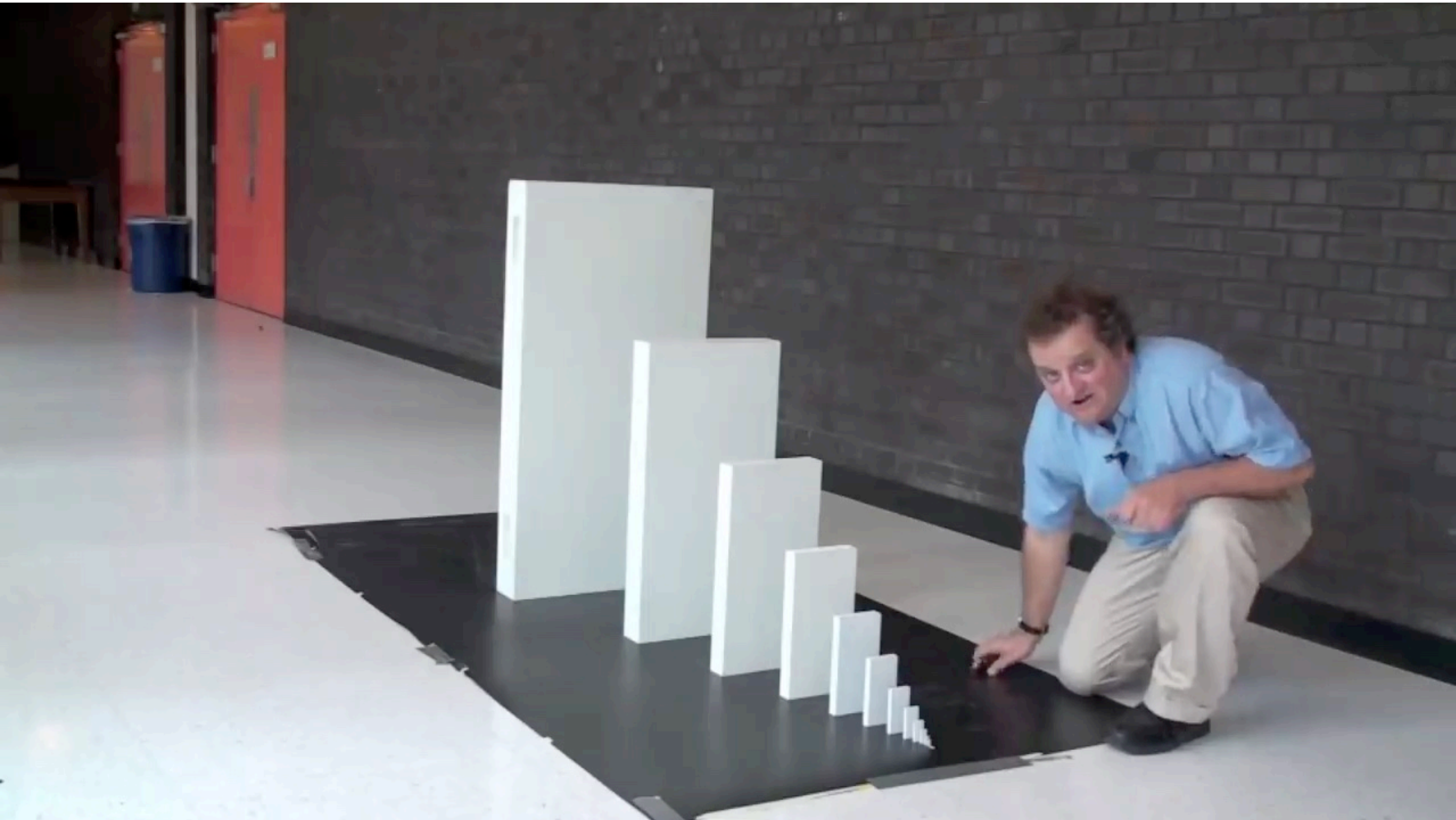
**UIT JE
COMFORTZONE**

UIT JE COMFORTZONE

Essentieel: het gaat niet om motivatie 'vooraf',
maar om motivatie 'onderweg'.

Hoe?

Formuleer kleine stappen waarvan je zeker weet dat ze lukken.



OEFENING

WAT IS IETS **HÉÉL KLEINS**
DAT JE **VANDAAG** AL KUNT DOEN?

5

**HOE KRIJG JE
BEIDEN JE ZIN?**

ONDERHANDELTIPS VAN HARVARD

- **Vraag:** "Ben je bereid om samen te zoeken naar een oplossing die beter is dan wat we beiden tot nu toe hebben voorgesteld?"
- **Eerst belangen, dan posities.** Maak een lijst met de belangen van de partijen, voordat je begint over meningen, posities en oplossingen.
- **Formuleer samen criteria waar een oplossing aan dient te voldoen.**
- **Bedenk een BATNA: Best Alternative to a Negotiated Agreement.**
Oftewel: wat doe je er als je er niet uitkomt met je huidige onderhandelingspartner? Des te beter je BATNA, des te sterker sta je.

OEFENING

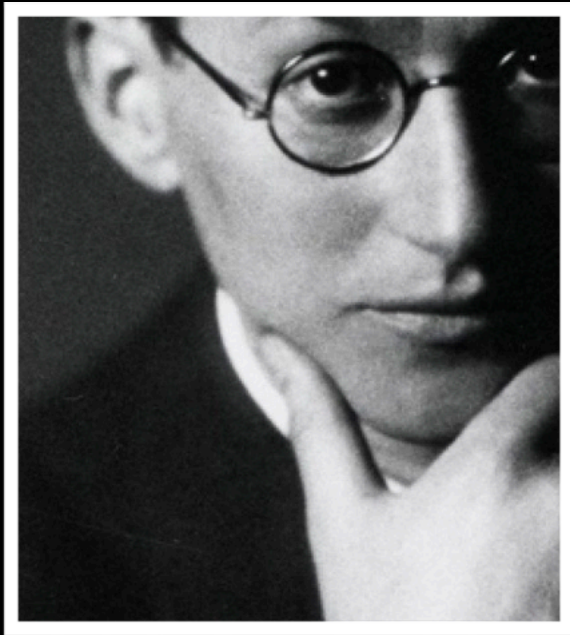
HEB JE EEN **BATNA**?

HOE ZIET 'IE ERUIT?

6

**VAN INTENTIE
NAAR GEDRAG**

KURT LEWIN



'Lewin's equation': $B = f(P,E)$.

Gedrag is een Functie van Persoon en
Omgeving.

Persoon: capaciteit, motivatie.

Omgeving: sociale en fysieke prikkels.

OEFENING

AAN WELKE FACTOREN
IN DE **OMGEVING** VAN DE PERSOON OF GROEP
DIE JIJ WILT VERANDEREN
KUN JIJ SLEUTELEN?

7

HET BEGINT MET EEN MINDERHEID

DE MACHT VAN DE MINDERHEID



- Serge Moscovici: minderheid kán meerderheid overtuigen.
- **Essentieel:** consistentie, binnen minderheidsgroep en in de tijd.

OEFENING

WAT WIL JE ONTHOUDEN?

WWW.TIGGELAAR.NL

