

Genieke Hertoghs

'DON'T

 PUSH

ME!'

EEN  
SYSTEMATISCHE  
AANPAK OM EEN  
ANDER TE ACTIVEREN  
IN Z'N ONBEWUSTE  
BREIN

HOE JE MENSEN  
WÉL BEWEEGT

# INHOUD

## 08 Voorwoord

---

1

- 12 Waarom dit boek en... wanneer lees je het?
- 18 Welke onhandige fout maken we allemaal?
- 26 Hoe push mensen wegjaagt
- 32 Push probeert het rationele brein aan te spreken
- 48 Hoe push je impact klein houdt
- 74 Hoe push verandering tegenhoudt
- 80 Scope: de sleutel tot verbinding en verandering
- 92 Pull: verbinding als voorwaarde voor verandering
  - Regievraag: moeder der pulltechnieken
  - Doorvraag: geen rocket science, maar doe het maar eens...
  - Support: voor veiligheid en verbinding
- 118 Hoe pull bijdraagt aan succesvolle verandering
- 128 Wanneer kan push bijdragen aan succesvolle verandering?
- 136 Nog één ding: hoe weet je of je 'in positie' bent?
- 144 In positie? Tijd voor verandering!
- 158 Help: emoties, weerstand...of een gebrek aan eigenaarschap!
- 168 Hoe krijg je dat pullen onder de knie?

---

2

## 174 PULLEN IN DE PRAKTIJK

- Voorbeelden

---

3

## 188 HOE KUN JE PULL NOG MEER GEBRUIKEN?

- Pullen in presentaties
- Pullen op papier
- Pullen in vergaderingen

---

4

## 198 WELKE POTENTIE HEEFT PULLEN?

- 200 De impact van pull op welvaartsziekten
- 204 De impact van pull op bubbels
- 218 Hoe pull bijdraagt aan een meer inclusieve samenleving

---

## 224 Bronnenlijst

# WAAROM DIT BOEK EN... WANNEER LEES JE HET?

'ALS IK DIT TWINTIG JAAR EERDER HAD GEWETEN, DAN HAD MIJN LEVEN ER HEEL ANDERS UIT GEZIEN. NIET ALLEEN MIJN WERK, MAAR OOK MIJN PRIVÉLEVEN'

*'...Hoe vaak heb ik niet de verbinding met de mensen om me heen verbroken. Zonder het in de gaten te hebben... '.*

Hij sprak de woorden uit met tranen in zijn ogen. De setting was een beetje ongemakkelijk. Ik stond na een trainingdag het netsnoer van mijn laptop op te rollen. Toch kreeg ik instant kippenvel.

Op zoveel plekken gaat het mis tussen mensen. Irritatie loopt uit op meningsverschil. Wat ontardt in een ruzie. Wat leidt tot polarisatie. Wat bubbels oplevert waarbinnen mensen de andere bubbel zien als de vijand. In een maatschappij waar we geconfronteerd worden met ingewikkelde vraagstukken en problemen, zouden we elkaar juist op moeten zoeken. Om gezamenlijke oplossingen te vinden die je met je eenzijdige

en verkokerde blik niet (optimaal) kunt bedenken. Als het met dit boek lukt om een paar duizend mensen een stapje te laten zetten naar verbroedering (hoe genderneutraal is dit woord eigenlijk?), dan is voor mij dit boek al geslaagd.

---

#### **WAT HET OP KAN LEVEREN...**

Keer op keer krijgen we vergelijkbare opmerkingen terug van mensen die in aanraking komen met ons gedachtegoed. Een vrouw die na een leven lang strijd met een familielid op het sterfbed tot echte verbinding kwam. Een man die z'n huwelijk redde met ons gedachtegoed op het vizier. Een andere man die juist een scheiding doorstond op een zeer respectvolle, gelijkwaardige en liefdevolle manier. Een dame die zichzelf echt

lang en diep in de spiegel aankeek en ineens snapte waarom anderen haar altijd zagen als dwingend, directief en onprettig om bij in de buurt te zijn.

Allemaal voorbeelden van mensen die het roer echt omgoiden. Mensen die geïnspireerd door ons gedachtegoed nederig werden. En gingen onderzoeken in plaats van directief te 'stellen'.

Als dit je eerste kennismaking is met Subconscious Impact, vertrouw er dan voor nu op dat het werkt. Als je er al bekend mee bent, wéét je dat het werkt. En weet je ook dat het lastig blijkt en blijft om toe te passen op het uur U.

'... vertrouw er dan voor nu op dat het werkt'. Laat ik dit nuanceren. Het gedachtegoed is geen heilige graal. Geen 100% garantie voor succes. Geen wondermiddel dat je overal kunt inzetten om precies dat voor elkaar te krijgen wat jij wilt. Wat het wel is? Het is een systematische methode die je helpt om meer in verbinding te komen met de ander. Om die ander uit te nodigen om zijn of haar blik te verruimen. Om die persoon uit te nodigen om z'n mening te heroverwegen. Of zelfs een besluit te nemen om z'n gedrag te veranderen.

---

### **WAT IS HET VERSCHIL MET ONS EERSTE BOEK?**

Ons eerste boek *Impact: de kracht van onzichtbare invloed (2018)*<sup>1</sup> geeft inzicht in hoe het onbewuste brein werkt én hoe je dat kunt bereiken. Het laat zien hoe krachtig het onbewuste brein is, hoe ons

defensiemechanisme werkt, van welke toegangspoorten je gebruik kunt maken om dat onbewuste besliscentrum te bereiken. Het demonstreert vijf concrete gesprekstechnieken om een ander te bereiken. Het doel van ons eerste boek? Aanzetten tot nadenken en spiegelen.

Een praktische 'how to'? Die heb je nu in handen. *'Don't push me!'* zet aan tot DOEN. Het helpt je om stap voor stap verbinding en vertrouwen te creëren, om sterkere relaties te krijgen en je invloed te verveelvoudigen. We merken dat er een grote behoefte aan is als we mensen hebben geïnspireerd of opgeleid. 'Jemig, het lijkt zo simpel... maar wat blijkt het in de praktijk toch ontzettend moeilijk om je ego tijdelijk te parkeren.' Dit boek is voor al deze mensen. *'Dont push me!'* helpt je om je impact via een systematische route te vergroten.

Om dit nieuwe boek los te kunnen lezen van ons eerste boek, heb ik ervoor gekozen om enkele basisprincipes uit ons eerste boek kort samen te vatten. Dat kan irritant of juist waardevol zijn als je *Impact: de kracht van onzichtbare invloed* hebt gelezen. Ik heb er in ieder geval voor gekozen om het wel te doen. Dat maakt dit boek 'los' te lezen en te begrijpen. Heb je ons eerste boek al gelezen en kun je de basis wel dromen? Overweeg dan om direct te gaan naar het hoofdstuk: 'Hoe push verandering tegenhoudt'.

---

### **WAT BRENGT DIT BOEK JE?**

In *'Don't push me!'* stippel ik een systematische route uit die je helpt aan meer invloed op anderen. Tegelijkertijd is dat niet per definitie het doel van dit boek. In dit boek nodig ik je uit om je eigen ideeën, meningen en (soms diepgewortelde) overtuigingen te herijken. Het helpt je aan een breder beeld van de context om ons heen. Het nodigt uit tot het inladen van nieuwe perspectieven. Je gaat gelijkwaardige verbindingen aan met de mensen om je heen. Je voelt wat de kracht en toegevoegde waarde is van het samen oplossen van problemen. In plaats van de ander voor te schrijven wat 'ie wel of niet moet doen. Dit boek helpt je kortweg aan meer diepe en waardevolle verbinding met anderen. Dit effect merk je direct op het moment dat je besluit om het gedachtegoed toe te passen in je praktijk.

Naarmate je meer leest in het boek zul je de route in de voorbeelden steeds meer gaan herkennen. Mijn doel daarachter is om je zoveel mogelijk herhaling aan te reiken (steeds in andere voorbeelden). Net zolang tot je bewuste brein in staat is om ze op te pakken in een lastig gesprek. En als je dat vaak genoeg doet, neemt je onbewuste brein die vaardigheid van je over. En gaat het systeem voor jou werken in plaats van andersom.

---

### **WAT VOOR SOORT BOEK IS HET?**

Het gedachtegoed Subconscious Impact heeft een stevig, wetenschappelijk fun-

dament. We gaan uit van de inzichten van Daniel Kahneman: de enorme kracht van onbewuste brein (systeem 1) en het beperkte en veel tragere bewuste brein (systeem 2). Het gedachtegoed Subconscious Impact bouwt voort op deze wetenschappelijke basis. Over Kahneman straks meer. In ruim tien jaar tijd hebben we aan de lopende band empirisch onderzocht, getoetst en bewezen. Niet alleen dat het werkt. Maar ook hoe het werkt.

In dit boek hoop ik je te inspireren met praktische voorbeelden die ik put uit een dikke tien jaar praktijkervaring. Zoek je het wetenschappelijke fundament? Lees dan *Impact: de kracht van onzichtbare invloed*.

---

### **DISCLAIMER... DIE WAARSCHIJNLIJK DE PRET GAAT DRUKKEN**

In dit boek heb ik besloten te focussen op de eerste stap richting impact. Die eerste stap noemen we 'in positie komen in het onbewuste brein van je gesprekspartner'. De technieken van Subconscious Impact die ik uitlicht in dit boek lijken op het eerste oog misschien niet sexy of hemelschokkend. Toch diep ik ze uit tot op een verrassend niveau. En nodig ik je uit om ze toe te passen in de praktijk. Waarom ik hiervoor koos? Omdat het toepassen van simpele technieken met een bewezen resultaat toch verdraaid ingewikkeld blijkt te zijn in de praktijk. Bovendien wil ik je graag laten voelen wat het je kan opleveren als je stevig investeert in het zetten van stap 1: 'in positie komen'.

MENSEN WILLEN BEST VERANDEREN.  
ALS JE MAAR WEET HOE JE ZE BEREIKT IN HUN  
ONBEWUSTE BREIN.

Gedragsverandering? Dat lijkt een harde dobber. Massaal maken we dezelfde fout: we denken een ander te bereiken door de relevantie van de verandering goed uit te leggen. Alsof onze gesprekspartner rationeel is. Doordat we 'vertellen' blijft de beweging bij ons: we leuren en sleuren.

De wetenschap toont aan dat mensen in hoge mate onbewust en irrationeel zijn. Met het wetenschappelijk fundament van Kahneman als grondslag, biedt Hertoghs inzicht in hoe je mensen écht bereikt.

Hoe je 'in positie' komt in het onbewuste brein van de ander. Hoe je daar urgentie en belang creëert. En hoe je vanuit eigenaarschap gedragsverandering op gang brengt.

*'Dramkonten. Ik vind ze vermoeiend en vervelend. En ze hebben niet eens door dat ze het doen. 'Don't push me' zou de bijbel moeten zijn van elke dramkont. Het geeft rake inzichten in wat er gebeurt als je stopt met drammen en gaat verkennen. Daar wordt de wereld snel een stuk mooier van.'*

*Martijn Aslander – Professioneel Lifehacker, Verbinder van mensen, informatie en ideeën*

*'Wat bij jou in de weg staat? Je ego. Stap voor stap laat Genieke zien hoe jij als leider mensen wel met je meeneemt. Stevig onderbouwd, zeer praktisch, akelig herkenbaar en met een flinke dosis humor.'*

*Mark Blok – Director Corporate Affairs & Chief Transformation Officer Heineken*

*'Een gezonde leefstijl beklijft alleen als je het zelf wil. Door ervaring weten we bij Menzis inmiddels dat gedragsverandering op leefstijl niet vanuit push werkt, maar alleen vanuit de verbinding. Ofwel vanuit pull.'*

*Nicole Pijnenburg – Directeur IT Coöperatie Menzis*



Commotion  
Publishing

ISBN 978-90-825799-2-5



9 789082 579925 >