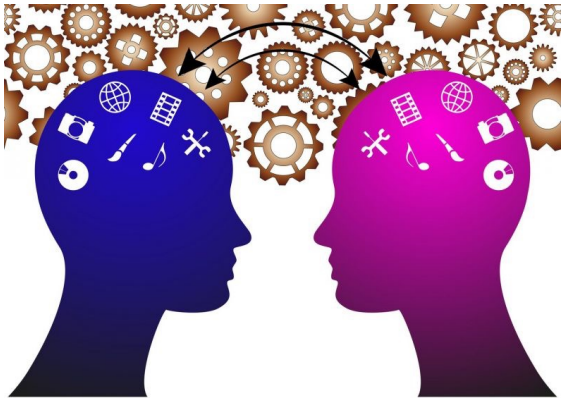
NEVI 14 april 2022



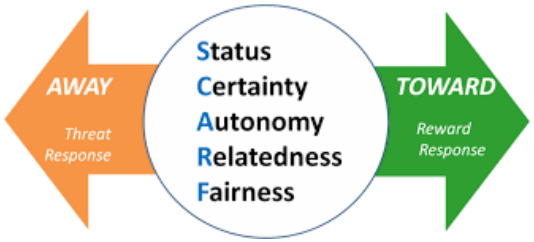
BOOZZT

SCARF'ing

Jouw invloed op contractgedoe… & contractsucces!
Als je het beste uit contractrelaties en jezelf wilt halen.

- Inspire
- Connect
- Develop

NEVI



Escalatiemodel - Glasl

"Normaal"

Contract- en relatie leiderschap

1.								
Discussies verharden	**2.**							
Impasse	Intellect geweld	**3.**						
Wederzijds begrip niet meer vanzelfsprekend	Competentie	Geen woorden maar daden	**4.**					
Afschermen	Superioriteits-gevoel	Non-verbale communicatie	Stereotypen karikaturen	**5.**				
Coöperatief oplossen van het conflict	Polarisatie	Prestigezaak	Selffulfilling prophecy	Gezichtsaanval en gezichtsverlies	**6.**			
Huidvorming	Stijl van het debat	Niet terug op ingenomen standpunt	Uitbreiding conflict	Vuilspel	Dreigings-strategieën	**7.**		
pro onderscheidt;	Scoren	Inlevings-vermogen neemt duidelijk af	Behoeften en sympathie meer en meer kan krijgen	Gatmaken en	Hoofdreisen	Tegenstander, puur als object/vijand	**8.**	
contra: verbindt	Oproep en irritaties	Gezamenlijke verantwoordelijk-heidsbeeld is weg	Coalities	Elkaar niet zien, dood verklaren	Hoofdreacties	Geweld	Systematisch-vernietiging	**9.**
Selectieve aandacht	Lachers op de hand	Oplossing uitschakelen	Zwart-wit	Immoreel gedrag	Sancties	De andere partij schade aandoen	Versplinteren van de tegenstander	Samen de afgrond in
				Uitstoten	Stress			

FASE I:

-Partijen bewust van spanningen en tegenstellingen.
-Rationeel en beheerst ermee omgaan.
-Naast bestaande zakelijke tegenstellingen de manier van ermee omgaan aanleiding tot irritaties en spanningen.
-Coöperatie wordt nog nagestreefd.
-Win-win houding.

FASE II:

-Subjectieve factoren worden bepaald.
-Wederzijdse relatie van de partijen belangrijkste bron van irritatie en spanning.
-Stereotype imago's.
-Win-lose houding.

FASE III:

-Zeer sterke botsingen.
-Elkaar behandelen als ''DING''.
-Totale confrontatie niet uit de weg gegaan.
-Lose-lose houding.

Escalatieniveau →

- Sprongsgewijs
- Weg naar beneden
- Drempels, keerpunten
- Geen terug

Grondmechanisme bij de escalatie →

-Toenemende projectie
-Strijdpunten omvattender, meer simplificatie
-Oorzaak en gevolg méér vervlochten
-Uitbreiding sociale veld
-Tempo neemt toe

GEDOE

Waar zit de echte winst?





Het contact





Voorwaarde voor succes

Karin Andela

BOOZZT



EMCC European Individual Accreditation EIA PRACTITIONER

7: Selfless service

6: Making a positive difference in the world

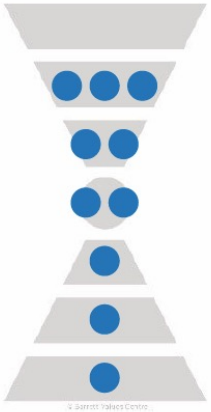
5: Finding meaning in existence

4: Letting go of fears.
The courage to develop and grow

3: Feeling a sense of self-worth

2: Feeling protected and loved

1: Satisfying our physical and survival needs



NOBCO Nederlandse orde van beroepscoaches

certified ecoach ecoachpro

Nevi 1 – 2 - 3

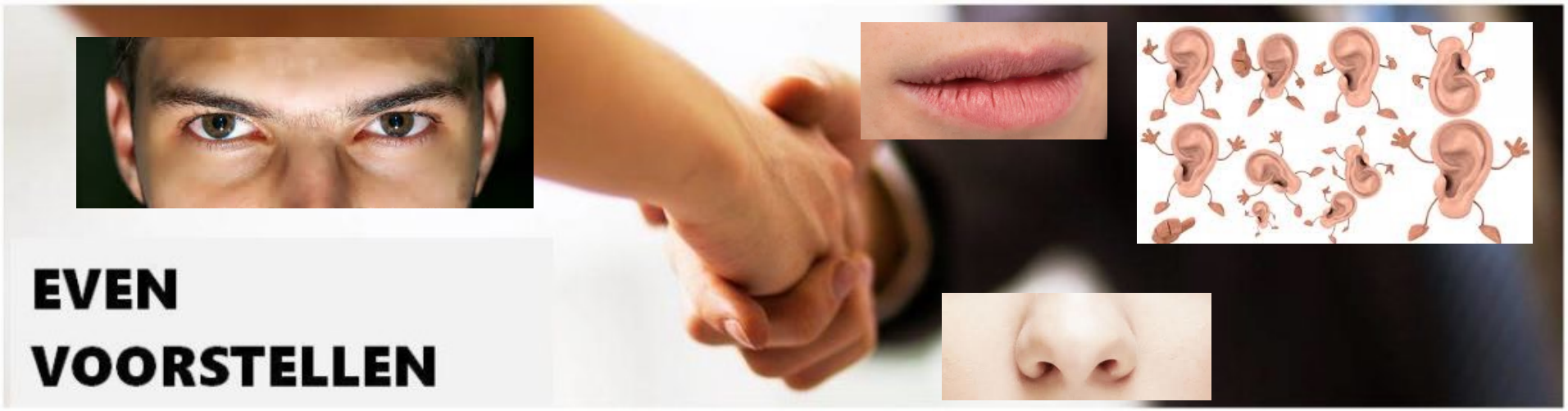
Duurzame professionele ontwikkeling

Karin Andela
Performance & Talent Coach
06 55 17 40 20
Karin@boozzt.nl

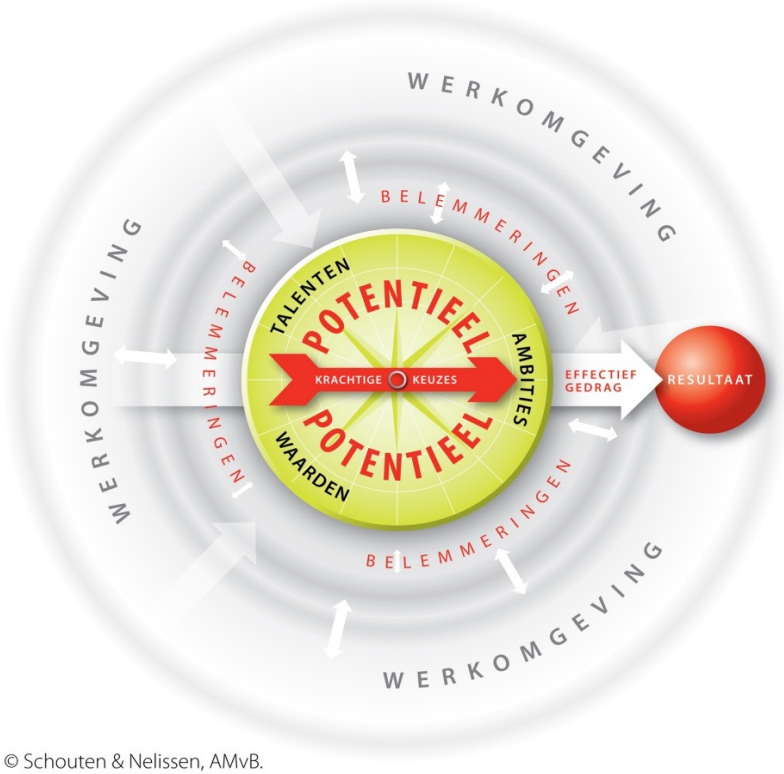
- Inspire
- Connect
- Develop

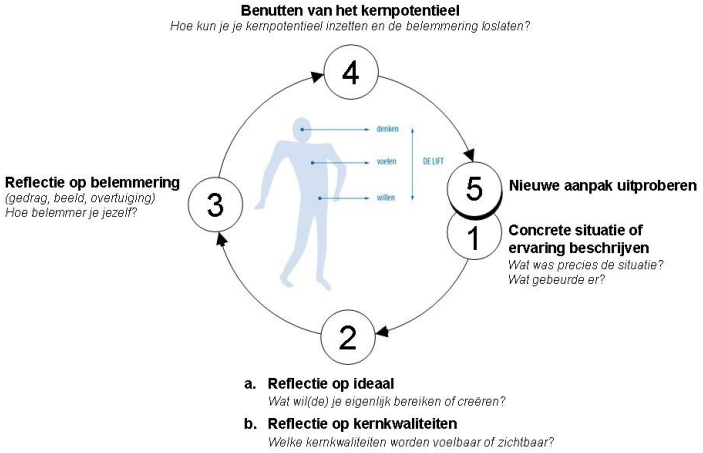
Kennismaking

1. Stel je aan elkaar voor.
2. Wat is jouw motivatie om nu hier te zijn?
3. Voor welk gedrag ben jij allergisch?



Weet jij waarom je iets (niet) doet?







extrinsic intrinsic



Onbewust & automatisch gedrag



Wat zijn jouw reflexen…?

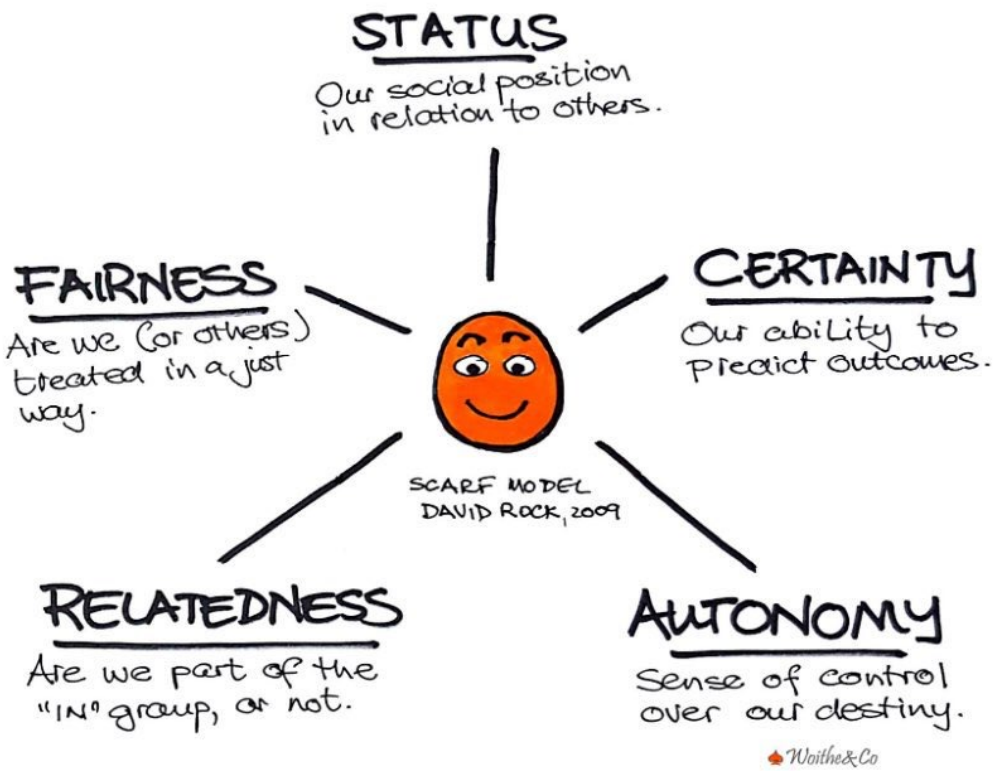




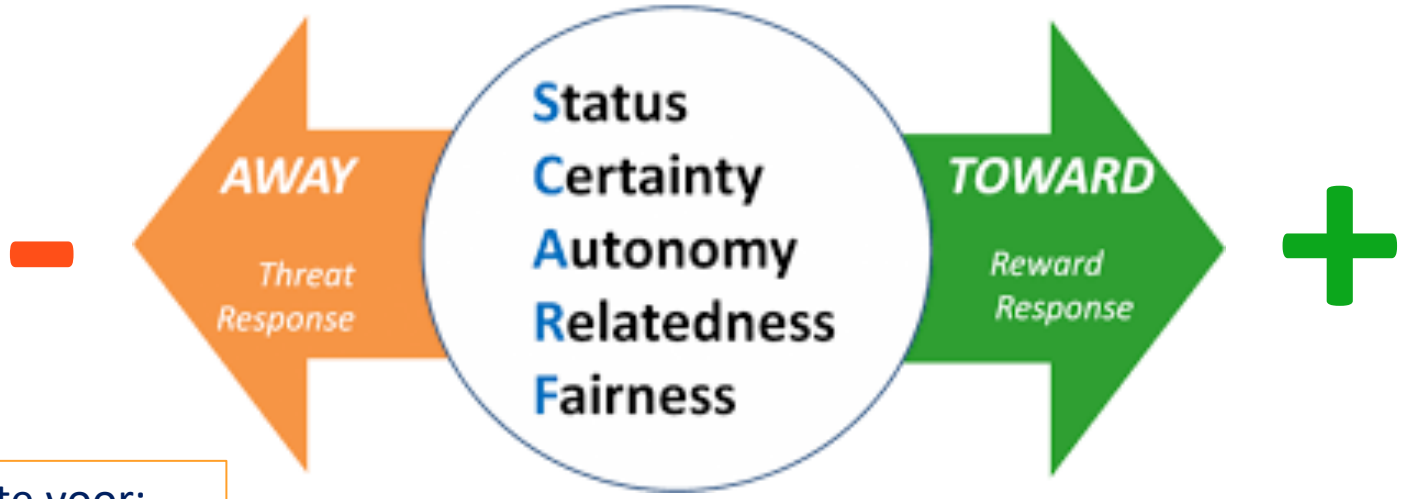
S.C.A.R.F. (by David Rock, professional doctorate in the Neuroscience of Leadership)



Onze Fundamentele behoeftes:



(Onbewust) gedrag in interactie: Avoid of Approach



Ruimte voor:
- Angst
- Boosheid
- Conflict
- Vermijding
- Verveling
- Burn out
- Desinteresse

Ruimte voor:
- Creativiteit
- Open Mind
- Inclusie
- Innovatie

NB: Beter in problemen oplossen, besluitvorming

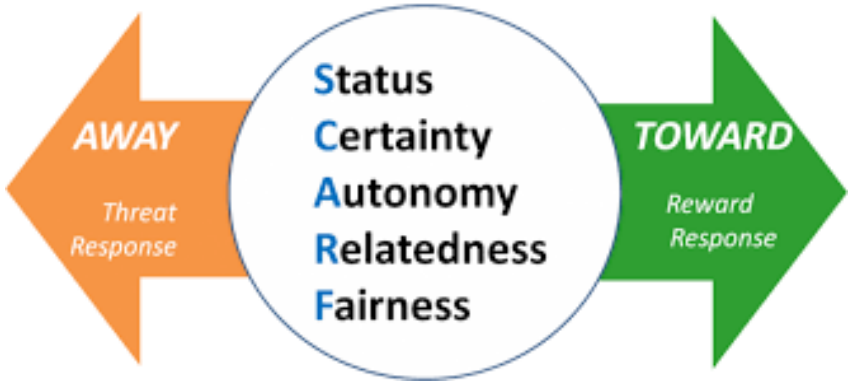
Jouw beeld ≠ het beeld van een ander

Hoe kijk jij en wat is jouw beleving?



Wat is het beeld en de beleving bij de ander?

Opdracht



In groepjes– opdracht SCARF

1. In welke recente situatie heb jij ‘avoidance’ gedrag vertoond?
2. Wat gebeurde er, hoe reageerde je? Wat voelde, dacht, deed je?
3. Aan welke element van SCARF koppel je dit? Welke behoefte ligt hier onder?
4. Optie: Hoe is dat voor de ander?
5. Vanuit SCARF – wat zou een alternatief perspectief/gedrag kunnen zijn?

15 minuten

Betekenis?

- Wat ga je morgen doen met deze kennis?
  - Leren reflecteren?
  - Verdiepen van je zelfinzicht?
  - Het gesprek aan over … met je leverancier?
  - …
  - …
  - …
  - Ontwikkeltraject met mij?

Begrijp jezelf eerst



Om jouw potentieel te verzilveren:

.. Start met het bouwen van jouw kompas (levenslang proces😜)
.. Kies je ontwikkeldoelen o.b.v. je waarden en talenten (positief)
.. **Word je bewust van je eigen SCARF reacties en kies gedrag dat past bij je waarden**
.. Reflecteer met hoofd hart en handen, en maak van je ervaringen leerervaringen
.. Kies de juiste (leer)omgeving,
.. Leef je waarden en zet je talenten in
.. Maak (loopbaan)keuzes in lijn met jouw kompas.
.. Weet wanneer je een leider moet zijn of een volger.



Voor personal coaching of training om jouw potentieel te ontwikkelen: Let's BOOZZT

Nieuwsgierig naar jouw vervolg en feedback!



© Schouten & Nelissen, AMvB.

Vragen? Neem gerust contact op voor meer!
Coachende Groet, Karin Andela