

# SOCIALE DYNAMICA

Coaching, Communicatie en Organisatieontwikkeling

*“Zeg, ken ik jou niet  
ergens van?”*



**Handleiding Zakelijk Versieren**

**Gijs van Dinther**

**Sociale Dynamica**

copyright illustratie Mark Schilders

**Wat gaan we doen?**

**Inleiding**

**Hoe deze handleiding te gebruiken?**

**Wat is zakelijk versieren?**

**Disclaimer**

**De drie pijlers van het zakelijk versieren**

**Je waardevolste instrument**

**Het allerbelangrijkste**

## Inleiding

Waarom zou je zakelijk willen versieren? Is versieren niet alleen voor in de kroeg? Dan stel ik je nu de vraag: “Waarom zou je willen dat anderen aan jou denken?”. Of: “Waarom zou je willen dat anderen graag bij je in de buurt willen zijn?”. Sinds mensenheugenis is de zogenaamde gunfactor een van de belangrijkste redenen om met iemand in zee te gaan. Wanneer je iemand aardig vindt, doe je veel meer moeite voor iemand dan wanneer je diegene niet aardig vindt. Zakelijk versieren gaat over die gunfactor. Daar heb je namelijk zelf invloed op. Zonder gunfactor wordt het heel erg lastig om dat wat jij graag wilt in de wereld te zetten. Of het nu om het binnenhalen van klanten gaat, het motiveren van cliënten of collega's of het werven van sponsors voor jouw dromen.

Nu internet niet meer is weg te slaan uit ons leven en communicatie razendsnel gaat, is de gunfactor alleen nog maar belangrijker geworden. Via sites als LinkedIn en Facebook kunnen mensen je aanbevelen en reacties achterlaten. Dat ziet meteen de HELE WERELD. Als je een aantal goede beoordelingen krijgt, trekken mensen die je niet kennen daar meteen een conclusie uit: “Deze persoon of dit bedrijf is ok! Die wil ik voor een job, opdracht, product, behandeling, etc.”. De gunfactor is nog belangrijker geworden dan hij al was.

## Hoe deze handleiding te gebruiken?

Zakelijk Versieren leer je niet van papier. Veel oefenen is de sleutel om de finesses te leren. Het is een subtiel spel waarbij je continu aan het balanceren bent als een volleerd koorddanser. Het is echter wel belangrijk om achtergrondkennis en een kader te hebben om mee aan de slag te gaan.

Tevens dient deze handleiding als hand-out bij de training Zakelijk Versieren en als naslagwerk om je kennis en bewustzijn van de belangrijkste ingrediënten op te frissen.

De allerbelangrijkste reden echter, is dat ik zoveel mogelijk mensen zakelijk versieren wil leren. Goed zijn in zakelijk versieren, maakt jouw leven leuker, dat van je naasten en uiteindelijk dat van iedereen. Je leert op alle fronten beter contact maken en mensen in een positieve staat brengen. Dat gun ik zoveel mogelijk mensen.

Daarom geef ik deze handleiding uit onder een [creative commons](#) licentie. Je mag hem verspreiden en kopiëren, alleen niet commercieel gebruiken. Voel je vrij om hem aan te passen en te veranderen. Zet mijn naam (originele auteur: Gijs van Dinther, Sociale Dynamica) er dan wel bij. Als je hem verandert, mag je de aangepast versie alleen onder dezelfde licentie weer verder verspreiden. Zo houden we de kennis publiek.

[Klik op de link](#) voor volledige licentievoorwaarden.

## Zakelijk Versieren

Wat is dat nu, versieren? Versieren gaat over aantrekkingskracht creëren. Het gaat over echt contact maken met de ander en hem in een andere, positieve, emotionele staat brengen. Als iemand zich beter voelt wanneer jij in de buurt bent, word je waardevol. Met zakelijk versieren laat je iemand eigenlijk voelen dat hij intelligenter, meer inspirerend en leuker is dan hij zelf dacht. Aangezien iedereen (al dan niet onbewust) op zoek is om het beste in zich naar boven te halen, zullen mensen je telkens blijven opzoeken.

Daarnaast is zakelijk versieren een spel. Want alles waar mensen moeite voor moeten doen, vinden ze interessanter. Versieren gaat dus over aantrekken en afstoten. “Vertrouw op Allah, maar bind wel je kameel vast.”. Dat geldt ook voor zakelijk versieren. Door het (speels) afstoten laat je de ander voelen dat hij ook moeite moet doen voor jou.

## **Disclaimer**

Maar is het dan niet een soort truc? Blijf ik wel mezelf? Dat maak jij uit. Je kunt de technieken toepassen om je anders voor te doen dan je bent. Die deksel krijg je vaak weer vrij snel op je neus (je gunfactor duikelt hard omlaag...). Hoe je de technieken ook kunt gebruiken? Om eigenschappen die je toch al in je had naar boven te halen en je contacten er leuker en effectiever mee te maken.

Zakelijk versieren is dus een spel. Geen wedstrijd of ego-trip. Jezelf blijven is het sleutelwoord. Dat kan echter ook een excuus zijn om je uitdagingen niet aan te hoeven gaan, want zakelijk versieren is best spannend. Dat excuus mag natuurlijk wel, maar dan kun je beter een leuke roman uit de kast trekken.

Of je doet beide natuurlijk. Beetje zakelijk versieren, beetje chillen, wijntje erbij, kaasje. Klinkt als een goede mix.... (ik neem even pauze..... :-).

## De drie pijlers van het zakelijk versieren

Bij menselijk contact, en zeker bij versiercontact, zijn drie pijlers belangrijk: warmte, humor en uitdaging.

### *Warmte*

Met warmte bedoel ik oprecht contact. Je moet werkelijk contact willen maken met de ander. Wanneer je dat niet zo voelt bij iemand, onderzoek dan waarom, maak het bespreekbaar of laat het contact voor wat het is, maar ga nooit verder met versieren. Je neus neemt je dat niet in dank af... (als je denkt “?”, dan moet je de disclaimer hierboven nog eens lezen.

### *Humor*

Mensen die lachen voelen zich beter en staan open voor jou en je ideeën. Zo simpel is het. Lachen is ook een manier om lastige onderwerpen behapbaar te maken. Iets confronterends zeggen met een vrolijke grijns op je gezicht, maakt het voor de ander vrijwel onmogelijk om boos te worden waardoor het echt kan binnenkomen (ik kom er later nog op terug hoe dat nou kan)

### *Uitdaging*

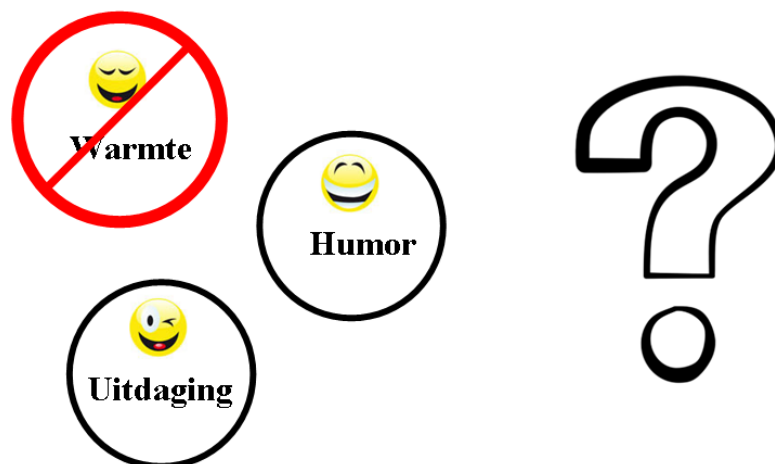
Als iemand ergens geen moeite voor hoeft te doen, wordt het saai. Als je een kat meteen het touwtje geeft, is zij zo uitgespeeld. Als ze het lastig te pakken krijgt, blijft het spelletje interessant. Mensen willen uitdaging. Dat geldt ook in contact. Iets wat lastig te controleren is, houdt mensen bezig. Door uitdaging laat je ook zien dat je jezelf waardevol

vindt. Je laat merken dat jij niet vanzelfsprekend bent. Je kunt ook uitdagen door iemand met zichzelf te confronteren. (hier geldt natuurlijk weer de disclaimer. Als je dit niet vanuit respect doet, is je neus weer de pineut. Confronteren is een vak apart).

### *Balans*

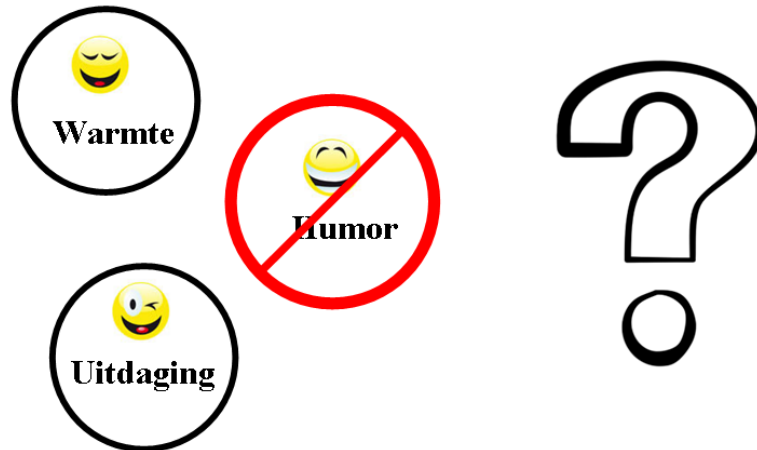
De drie pijlers moeten altijd in balans zijn. Hoe doe je dat? Daar is geen regel voor, dat moet je vooral veel oefenen. In iedere interactie is de balans weer anders. En hij verandert tijdens de interactie ook continu. Je moet dus steeds blijven voelen of je wel alle pijlers hebt staan. Anders kan het dak maar zo naar beneden komen.

Bedenk maar eens wat er gebeurt wanneer er geen warmte in het contact zit. Je bent iemand dan aan het uitdagen en grappen aan het maken, zonder dat er een vertrouwensband is.

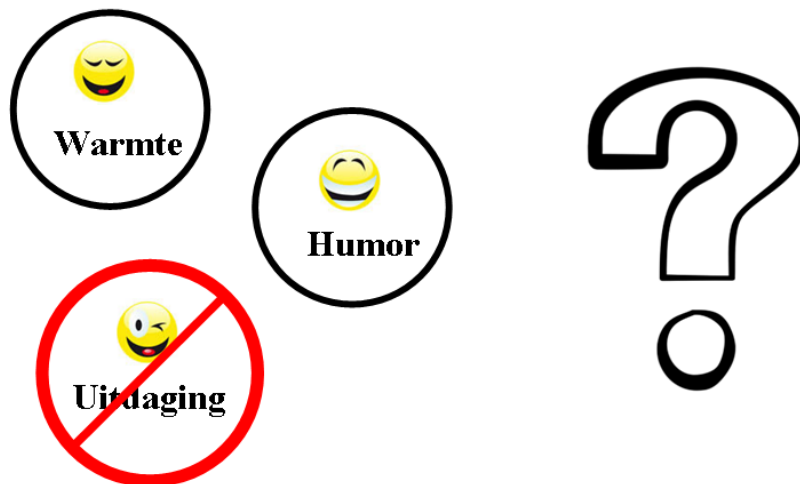




Of wanneer de humor ontbreekt. Je hebt contact, de ander voelt zich veilig en je confronteert hem met iets. Hoe zou die persoon zich gaan voelen?



Of wanneer je geen uitdaging hebt. Het contact is een warm en vrolijk bad....



In de training wordt ruimschoots geoefend met deze pijlers.

## Voorbeeld

Hoe zet je de pijlers nu in? Dat kan ik je alleen laten zien met een voorbeeld.

*Stel je bent in een winkel waar je een tv en een digitale camera wilt kopen. Je weet precies wat je wilt hebben en als de verkoper op je af komt, vraag je hem een mooie offerte te maken. Hij kijkt je echter wat tegenstribbelend aan en vertelt je dat hij geen korting geeft. Dat is natuurlijk niet acceptabel en je maakt hem duidelijk dat hij niet de enige winkel is die deze spullen verkoopt. Hij kijkt nogmaals zuur en zegt het volgende (waar gebeurd overigens): “Vooruit dan, u krijgt korting, maar ik zeg u pas hoeveel dat is als u werkelijk koopt.”. Jij kijkt of je paling ziet branden (o.i.d.) en .....*

Wat kun je doen? Deze man moet duidelijk wakker geschud worden. Als je echter hard gaat confronteren, wordt de toch al niet zo behulpzame verkoper zeker niet toeschietelijker. Je kunt dit fantastisch oplossen met de drie pijlers van het zakelijk versieren.

Je zorgt eerst dat je in 'zakelijke versiermodus' bent. Want versieren is een spel. Dit kun je doen met NLP technieken die in de training worden geoefend (door te ankeren bijvoorbeeld). Vervolgens kun je vanuit warmte en met humor gaan uitdagen

Een mogelijke reactie zou kunnen zijn:

“Is het al 17:55?” ..... “Niet? Oh, ok. Nee, ik dacht dat omdat u me probeert weg te jagen....[glimlach/knipooq!].

Je legt zo duidelijk op tafel hoe je het ziet, je zorgt er door een grap voor dat de ander in een positieve stemming blijft en door gebruik van je lichaamstaal (zie volgende hoofdstuk) kun je je oprecht inleven en de warmte tonen om het contact te waarborgen.

In dit geval schoot de verkoper in de lach en vertelde me over het beleid van het bedrijf, waar hij het ook niet mee eens was, en gaf

me gratis accessoires erbij in plaats van korting (dat kon dan weer wel .... ). Opgelost.

Let wel, hoe je deze reactie brengt, is van cruciaal belang. Wanneer je bijvoorbeeld bovenstaande reactie keihard, al schuimbekkend, tegen de verkoper zou schreeuwen (je mist de pijlers warmte en humor...) kun je een ander effect verwachten :-).

En dan volgt nu je waardevolste instrument....

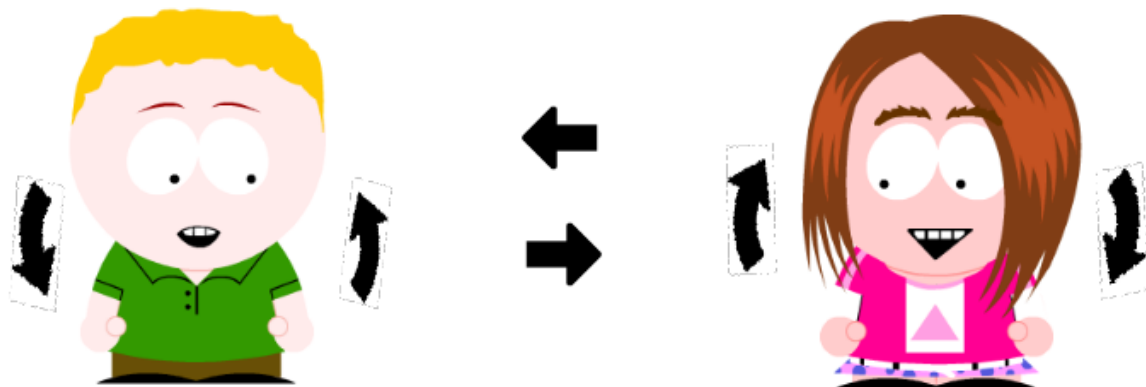
## Je waardevolste instrument

Een van de belangrijkste instrumenten die je hebt, is je lichaam. Je lichaamstaal maakt tussen de 80-90% van je communicatie uit. Dat verschilt een beetje per onderzoek, maar veel is het in ieder geval. Alles wat iemand doet, komt tot uiting via het lichaam. Door goed te letten op het lichaam van de ander kun je heel veel informatie krijgen over wat diegene werkelijk bezig houdt. En zo je pijlers afstemmen.

Waarom is het lichaam zo belangrijk? In ons hoofd zitten zogenaamde spiegelneuronen. Dat zijn stukjes grijze massa die tot taak hebben de lichaamstaal van de ander te kopiëren. Dat gaat automatisch en dus zo goed als onbewust. Doordat we de lichaamstaal van de ander overnemen, kunnen we invoelen wat die ander werkelijk bezighoudt. Onze lichaamstaal heeft namelijk invloed op onze eigen emoties. We voelen wat die ander voelt.

Omgekeerd werkt het ook. Wanneer je bijvoorbeeld een krachtige houding aanneemt, ga je je ook krachtiger voelen. Met onze gedachten kunnen we dus ook onze eigen lichaamstaal weer beïnvloeden.

Nu ben jij niet de enige met spiegelneuronen. Dat betekent dat de ander jouw houding ook weer overneemt. Wanneer je jezelf een positieve houding aanneemt, zal de ander automatisch ook in een positievere staat komen. Iemand in een positieve staat, staat open voor jou en je ideeën. En dat is fijn natuurlijk :-). Zo is er een kringloop waar je zelf invloed op kunt uitoefenen.



Ga dus lekker spelen met lichaamstaal en observeer vooral. Wanneer je bijvoorbeeld iemand een vraag stelt, kijk wat er met de lichaamstaal gebeurt. Neemt iemand een open houding aan? Of sluit iemand zich juist meer af? Dat geeft informatie over welke pijler je meer aandacht kunt/moet geven.

## Het allerbelangrijkste

Zakelijk versieren is een vaardigheid. Het belangrijkste is dat je het inzet om je eigen dromen en wensen waar te maken. Want uiteindelijk geloof ik dat je daar het gelukkigst van wordt. En als je zelf gelukkig bent kun je het ook weer uitdelen:

*Unlimited candles can be lit from one, still it's life will not be shortened. Happiness never decreases by being shared.*

*Buddha*



Slimme man wel, die Buddha....

Tot slot wil ik jullie heel veel versierplezier wensen en heel veel leuke, inspirerende en bijzondere interacties met anderen!

Hartelijke groet,

Gijs van Dinther

Provocatieve coach  
Trainer Zakelijk Versieren  
Crowdsourcing Facilitator

E [Info@socialodynamica.nl](mailto:Info@socialodynamica.nl)  
I [www.socialodynamica.nl](http://www.socialodynamica.nl)  
 [gijsvandinther](#)  
 [gijsvandinther.blogspot.com](http://gijsvandinther.blogspot.com)

Je kunt je inschrijven voor mijn nieuwsbrief als je op de hoogte wilt blijven: [klik hier](#).