

TOOLKIT PATRONEN DOORBREKEN



THE
CHANG
STUDIO

DE ZES PRINCIPES
UIT 'DOORBREEK DE CIRKEL'



PRINCIPE 1

HERKEN HARDNEKKIGE SITUATIES

1. ALS HET MOEIZAAM WORDT EN JE GOEDE INTENTIES NIET LEIDEN TOT VERBETERING: STOP!
2. MEER VAN HETZELFDE BRENGT JE VERDER IN DE PROBLEMEN.
3. JE HEBT GEEN TIJD TE VERLIEZEN, DUS NEEM DE TIJD OM TE ONDERZOEKEN HOE DEZELFDE PROBLEMEN STEEDS TERUGKEREN.
4. MAAK EEN FOTO WAAR JE ZELF OP STAAT: HOE HOUD JIJ DE ONGEWENSTE SITUATIE IN STAND?



PRINCIPE 2

WEET HOE JE DENKT OVER VERANDEREN

1. JE ONBEWUSTE AANNAMES OVER VERANDERING STUREN JE KEUZES IN DE VERANDERAANPAK. KEN JE AANNAMES!
2. ALS JE DENKT DAT VERANDERINGEN VAN JOU MOETEN KOMEN EN MEDEWERKERS NIET WILLEN, KRIJG JE VANZELF GELIJK.
3. STRUCTUREN EN SYSTEMEN KUN JE INVOEREN; GEDRAG EN HOUDING KUN JE SAMEN LEREN.
4. ALS HET TAAI WORDT, KIJK NAAR INTERACTIES IN HET HIER-EN-NU; DÁÁR LIGT DE SLEUTEL.



THE
CHANGE
STUDIO



THE
CHANGE
STUDIO

PRINCIPE 3

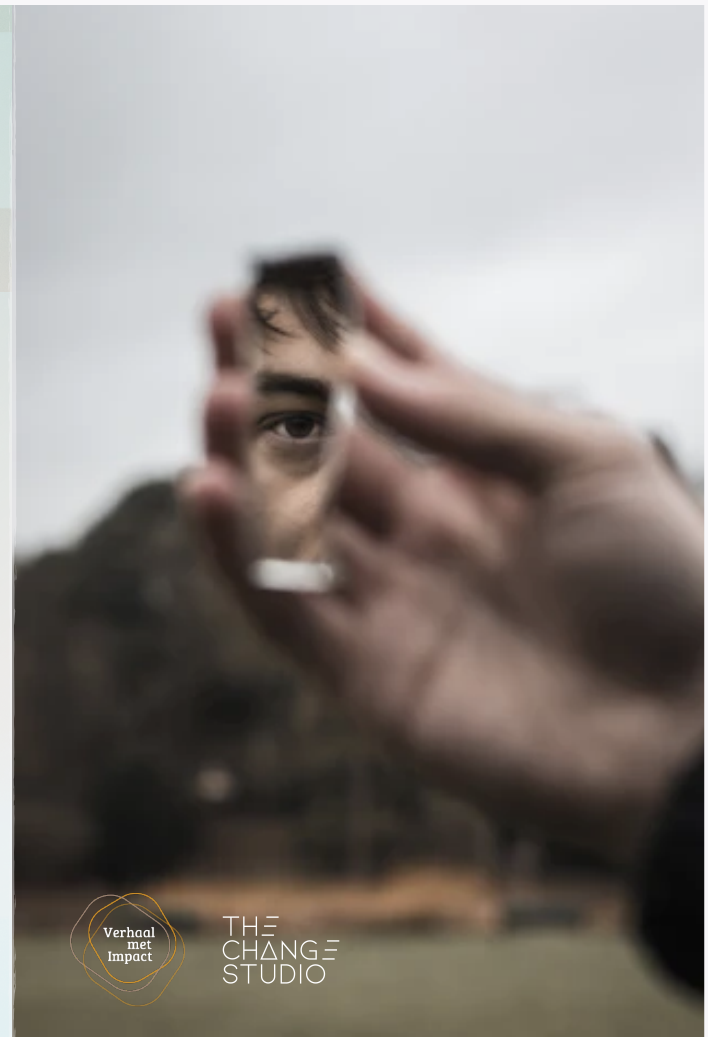
ZIE WAT JE DOET ALS HET SPANNEND WORDT

1. ALS HET SPANNEND IS, ZEGT JE AUTOMATISCHE PILOOT: ZORG DAT JE HET IN DE HAND HOUDT!
2. ONBEWUST VOER JE DE DRUK OP, PROBEER JE ANDEREN TE OVERTUIGEN EN SLUIT JE JE AF VAN INFORMATIE DIE JE NIET UITKOMT.
3. ZO SORTEER JE, ONBEDOELD EN ONBEWUST, ONGEWENSTE EFFECTEN. ANDEREN ZEGGEN JA, DENKEN NEE EN HAKEN AF.
4. EFFECTIEF VERANDEREN IS DAN LEREN MET WELK GEDRAG EN/OF WELKE GEDACHTEN JE DE SITUATIE NIEUW LEVEN INBLAAST.

PRINCIPE 4

BEGRIJP HOE JE DE SITUATIE ZELF IN STAND HOUDT

1. ALS JE HET GEVOEL HEBT DAT JE IN CIRKELTJES RONDRAAIT, DAN IS DAT WAARSCHIJNLIJK OOK ZO: VICIEUZE CIRKELS.
2. JOUW BEELDEN OVER DE ANDER SELECTEREN WAT JE ZIET. ZO CREËER JE STEEDS JE EIGEN BEVESTIGING.
3. VICIEUZE CIRKELS BESCHERMEN ZICHZELF: JE DUWT ELKAAR ALMAAR TERUG IN HET OUDE GEDRAG.
4. STOPZETTEN VAN HET MUIZENRAD VRAAGT OM SAMEN LEREN: HOE HOUDEN WE ELKAAR IN DE KLEM EN HOE KAN HET ANDERS?



THE
CHANGE
STUDIO

PRINCIPE 5

DURF HET ONBESPREEKBARE BESPREEKBAAR TE MAKEN

1. INFORMATIE OVER ONZE INEFFECTIVITEIT IS ONGEMAKKELIJK EN MAAKT ONS DEFENSIEF.
2. WE HOUDEN PIJNLIJKE INFORMATIE VAN TAFEL MET DEFENSIEVE STRATEGIEËN, ZOALS DE RELATIVEER- EN HUMORSTRATEGIE.
3. PAS NA HERHAALDELIJK BENOEMEN NEMEN DEZE STRATEGIEËN IN KRACHT AF EN KOMT HET LEREN EN VERANDEREN OP GANG.
4. BESPREEKBAAR MAKEN IS EEN KUNDE: BENOEM GEDRAG, EFFECT EN INCONSISTENTIE NEUTRAAL.



PRINCIPE 6

BEGIN IN HET KLEIN

1. EEN KLIMAAT VAN LEREN EN VERANDEREN KUN JE NIET INVOEREN.
2. BEGIN IN HET KLEIN, ONDERZOEK JE EFFECTIVITEIT, EXPERIMENTEER EN LEER. DOE DIT VOORAL OPENLIJK.
3. ALS JE BEWUST LEERT, LUKT HET NA EEN TIJDJE JEZELF IN ACTIE TE BETRAPPEN OP DEFENSIEF GEDRAG EN TE INTERVENIËREN.
4. LEIDINGGEVEN AAN VERANDERING IS EEN CONTINU LEERPROCES: OP JACHT NAAR INCONSISTENTIE TUSSEN WAT JE ZEGT EN DOET.



THE
CHANGE
STUDIO

VOOR MEER INSPIRATIE
- ARTIKELEN, VIDEO'S EN PODCASTS -
GA NAAR:

[HTTPS://WWW.THECHANGESTUDIO.NL/BOEKENARENDARDON/
#VIDEOSPODCASTS](https://www.thechangestudio.nl/boekenarendardon/#VIDEOSPODCASTS)



Verhaal
met
Impact

THE
CHANGE
STUDIO