



‘Wat te doen en te laten bij begeleiding van Blijvende Cultuur en Gedragsverandering. Effectieve omgang met gedrag dat wordt aangestuurd door logica en gedrag dat wordt aangestuurd door emoties.’

© SPEAKERS ACADEMY WALTER KALLENBACH

WAAROM SLIMME MENSEN ZICH ONLOGISCH GEDRAGEN

En wat hier wél aan te doen is...

De perfecte eyeopener voor elk business event. Een wervelende show met verrassende inzichten, scherpe vragen, interactie en veel humor. Als opener, na de lunch of als afsluiter. Ik hoor u denken, een stand-up comedian die met een Keynote over Disruptive Innovation komt, dat is het zelfde als een achttienjarige puber die met een laptop in zijn garage een sociaal platform verzint en daarmee miljardair wordt. Zo zou je er naar kunnen kijken. Zo kijk ik er ook graag naar. Wie zich een beetje verdiept in de economie van de komende tien jaar, weet dat we in een bizar tijdperk zijn beland. Een tijdperk van ongekende zakelijke mogelijkheden en onverwachte economische drama's. Kortom een boeiende tijd! Daarom heb ik een Keynote die een echte eyeopener is voor iedereen die de komende tien jaar iets in het bedrijfsleven gaat doen.

Onlogisch gedrag, gedrag dat geen doel dient, leidt tot stress-gerelateerde klachten, hoge organisatiekosten en regelmatig tot menselijk lijden. Waarom doen we het dan? Waarom gedragen mensen, ook slimme mensen, zich voortdurend onlogisch? Waarom vertonen we gedrag dat leidt tot falen, terwijl we wel snappen dat gedrag dat leidt tot succes voordelen kent? Zowel in een zakelijke als privé omgeving.

Ieder mens heeft behoefte aan succes. Een tekort aan succes-ervaringen is frustrerend. Het is het startpunt voor veel problemen waaronder zakelijk en persoonlijk onderpresteren en disfunctioneren, chronische overbelasting, stress, uitputting en een burn-out. Anders gezegd: meer succeservaringen leiden tot toename

van persoonlijke en zakelijke effectiviteit en groei. Het leidt tot afname van stress-gerelateerde aandoeningen en klachten en tot een gezond stressniveau.

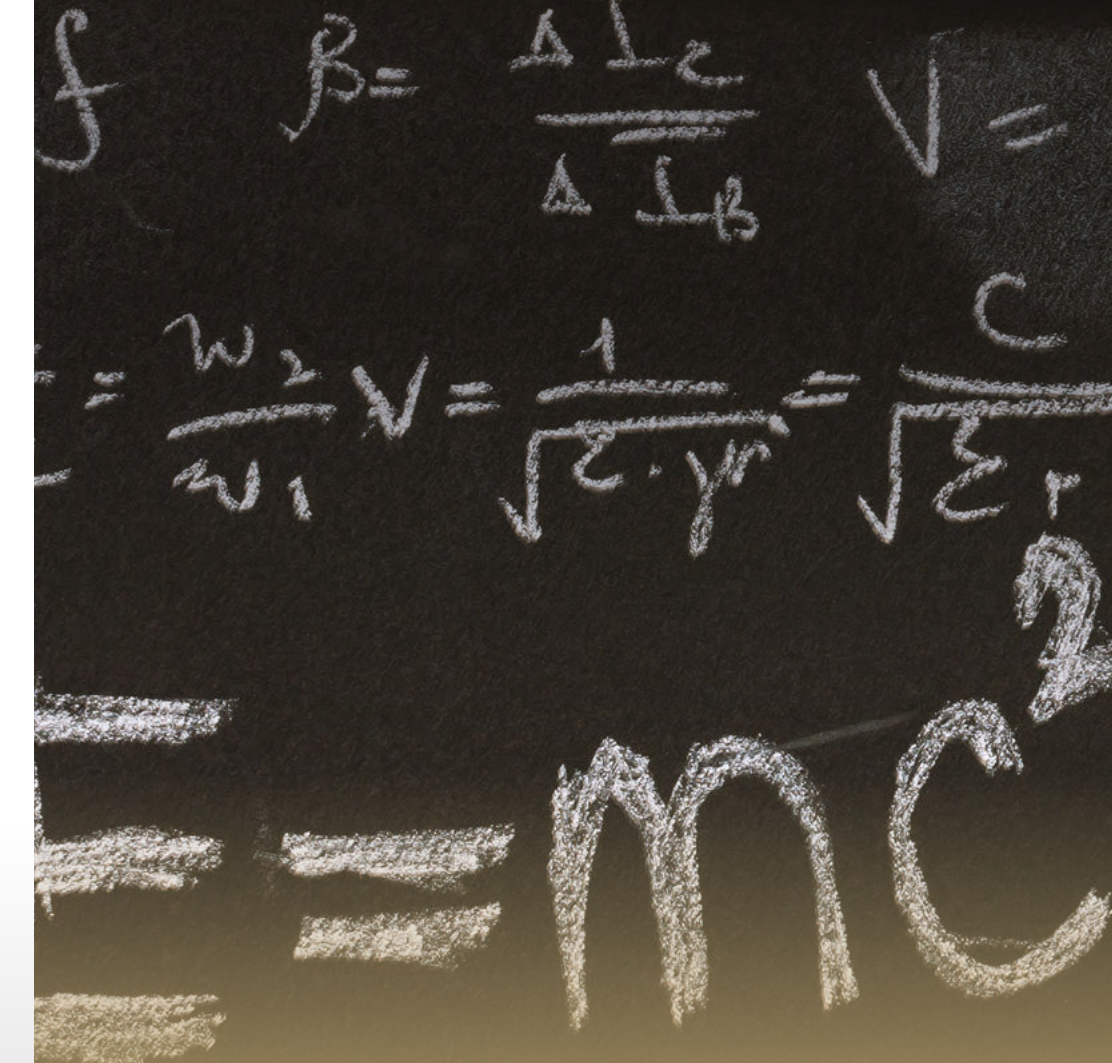
Een belangrijke vraag die men zichzelf kan stellen is: 'Wat kan ik doen of laten om mijn gedrag blijvend af te stemmen op mijn doelen?'

DE MASTERCLASS

Tijdens de masterclass 'Waarom Slimme Mensen zich Onlogisch Gedragen' worden de hieronder omschreven onderwerpen behandeld: Het verschil tussen gedrag dat wordt aangestuurd door emoties (buikgedrag) en het gedrag dat wordt aangestuurd door logica (hoofdgedrag).

Waarom met logica reageren op buikgedrag leidt tot weerstand en waarom dit toch heel vaak gebeurt. Het kunnen beantwoorden van de vraag: 'heb ik te maken met hoofd- of met buikgedrag?'

De noodzaak van zowel cognitieve- als emotionele bewustwording. Begeleiden en managen van bewustwordingsprocessen. Succes creëren door effectieve omgang met hoofd- en buikgedrag. De hoob-methode® staat centraal tijdens de masterclass. Deze no nonsens methode heeft mede door zijn daadkracht bewezen waardevol te zijn bij Blijvende Cultuur- en Gedragsverandering. Met name in geval van diepgewortelde- en moeilijk te doorbreken gedragspatronen en organisatieculturen.



Inhoud Keynote

- Belangrijke uitgangspunten hierbij zijn:
- Emotie is sterker dan ratio
- Het is geen 'Snap-Probleem'
- Veranderen is ook jezelf blijven
- Eerst afleren, dan pas aanleren
- Gedrag is niet goed of fout
- Dat je anders met iets omgaat wilt nog niet zeggen dat je bent veranderd

Direct reserveren

Keynote speaker
Jeroen Peterse

"Insanity: doing the same thing over and over again and expecting different results." - Albert Einstein

Speakers Academy®

- ✓ Al meer dan 20 jaar uw partner
- ✓ Service van de hoogste kwaliteit

- ✓ Groot team met ervaren consultants
- ✓ Internationaal opererend

Telefoon 010-4333322 | jesse@speakersacademy.nl | speakersacademy.com

Speakers Academy®
BRINGING KNOWLEDGE TO THE WORLD