MODULEBESCHRIJVING

Overtuigingen die zichzelf waarmaken: vier vragen

Adaptieve module | ~20 min

Een overtuiging is geen vaststelling maar een kracht die zichzelf bevestigt: wie erin gelooft, handelt ernaar en de werkelijkheid volgt, persoonlijk net zo goed als bij beslissingen over werving of promotie. Deze module draait om vier vragen, zonder naïef positief denken: herkennen wat u zelf waarmaakt, een geloofwaardige overtuiging voeden in plaats van een slogan, uw omgeving kiezen en uw zekerheden toetsen aan de feiten, met het CEO Genome Project als onderbouwing.

LEERDOELEN

01 Begrijpen hoe een overtuiging zichzelf bevestigt, van de selffulfilling prophecy tot het Pygmalioneffect.

02 Negatieve overtuigingen die u zelf waarmaakt schriftelijk opsporen en ze toetsen aan de feiten.

03 Een geloofwaardige overtuiging (een mogelijkheid om te verkennen, geen slogan) laten groeien door haar dagelijks te voeden met bewijzen.

04 Uw omgeving kiezen en collectieve zekerheden ter discussie stellen, van introverte leiders tot het innovatiebudget.

DOELGROEP

Iedereen die de eigen overtuigingen over zichzelf, het eigen team en wat mogelijk is voor zich wil laten werken.

- **Voorkennis:** geen

VERLOOP VAN DE MODULE

Zelfstandig, met oefeningen die zich aanpassen aan de deelnemer.

1. **Zelfscan**: op 9 dimensies, om de eigen werkwijze in kaart te brengen en gericht te oefenen.
2. **Video van een expert**: van 10 minuten, met 3 denkpauzes.
3. **Praktijksituaties**: 2 eerste situaties, gekozen op basis van de zelfscan, daarna 16 optionele situaties. Bij elk antwoord volgt feedback: het effect ervan en een tip om verder te komen.
4. **Voornemen met datum**: een actie om uit te proberen, door de deelnemer zelf geformuleerd of gekozen uit de voorstellen.
5. **Samenvattingskaart om te downloaden**: kernpunten, vragen, voornemen, persoonlijke notities en checklists.

TOETSING EN AFRONDING

Drempel: 80%

De score houdt rekening met de antwoorden in de praktijksituaties, het geformuleerde voornemen en, waar van toepassing, aanvullende leeractiviteiten. Voor afronding zijn een voornemen en een score van minstens 80% nodig.

METHODEN & MODELLEN

- Pygmalion-effect (hoe u naar anderen kijkt)
- Zichzelf waarmakende voorspelling
- Overtuigingen die zichzelf waarmaken – Afthonios-methode

BRONNEN & REFERENTIES

- CEO Genome Project – tienjarig onderzoek (adviesbureau ghSMART) onder meer dan 2.000 bestuurders: juist introverte bestuurders overtreffen het vaakst de verwachtingen over hun prestaties
- Satya Nadella (Microsoft) – bestuurder met een atypisch profiel (empathie, luisteren, bescheidenheid), bekend omdat hij sinds 2014 de cultuur van Microsoft heeft veranderd
- Kross et al., Journal of Personality and Social Psychology (2014) – afstand nemen en de innerlijke dialoog sturen
- Robert K. Merton, “Social Theory and Social Structure” (1949), waarin “The Self-Fulfilling Prophecy” (1948) is opgenomen: een aanvankelijk onjuiste overtuiging roept gedrag op dat haar uiteindelijk waarmaakt