

Cirkel van invloed

Praktijkoefening

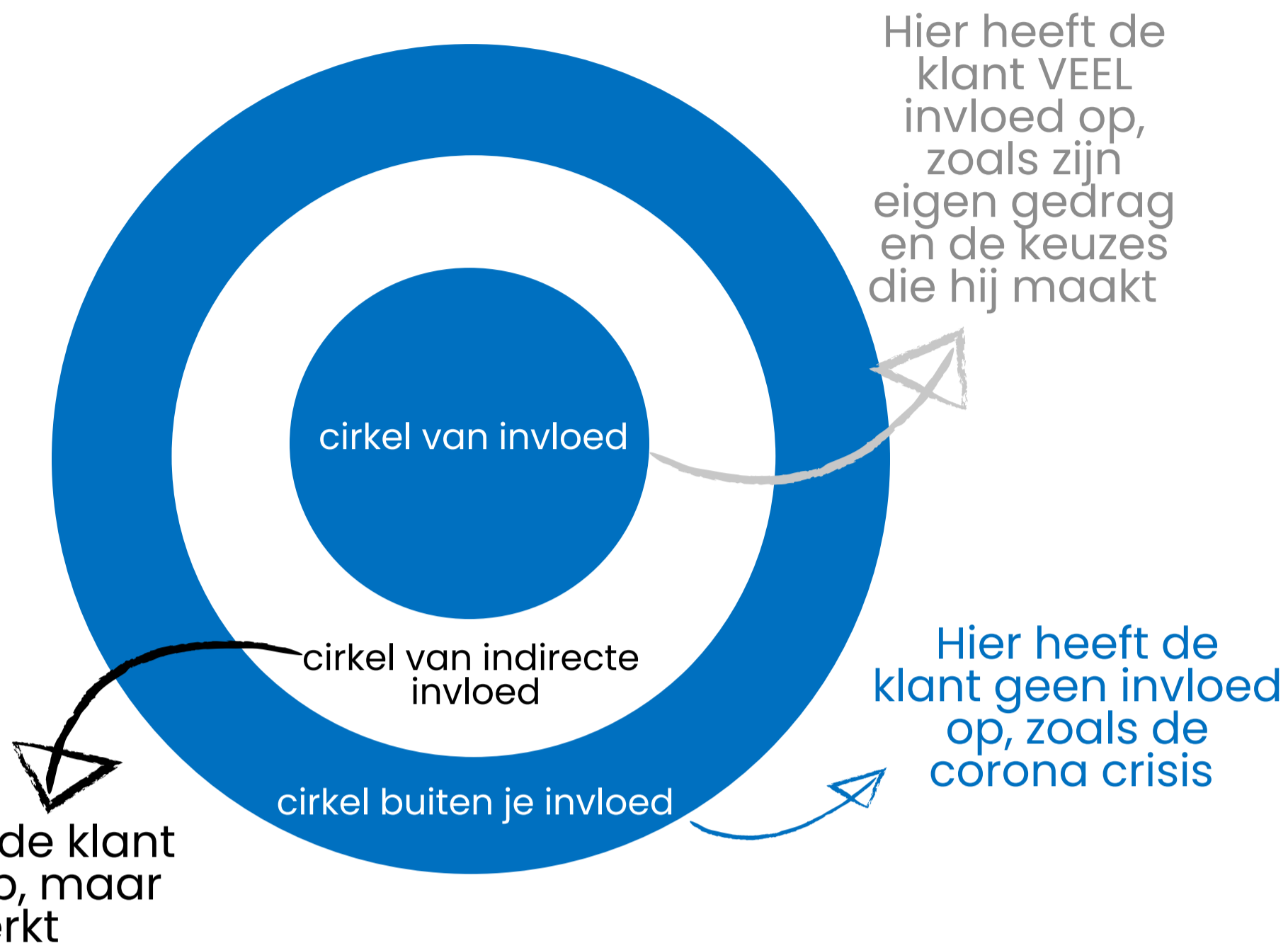
De cirkel van invloed is een aanpak die je kunt gebruiken om situaties te bekijken. Het bestaat uit drie gebieden: de cirkel van invloed, de cirkel van indirecte invloed en de cirkel buiten je invloed.

Belangrijke aandachtspunten

Het inzicht dat bepaalde onderwerpen buiten je cirkel van invloed liggen, kan al helpend zijn.

Valt een onderwerp buiten je invloed, dan is het handig terug te keren naar wat wel binnen je invloed ligt en hoe jij wilt handelen.

Herinner jezelf (en anderen) er telkens weer aan wat in welke cirkel ligt. Naar verloop van tijd kan dit inzicht wegzakken, dus hou het scherp.



Voor het oefenen

Voor je aan de slag gaat met de cirkel van invloed bij jouw klant, is het goed om het eerst voor jezelf uit te proberen.

1 Bedenk welke onzekerheden JIJ hebt

Waar maak jij je zorgen om? Waar gaat veel energie naar toe?
Schrijf al deze zaken op post it's of op een papier en knip ze uit

2 Plaats je zorgen en onzekerheden in de cirkels

In welke cirkel hoort het onderwerp? Directe, indirecte of buiten je invloed?

3 Kijk naar de cirkels en beantwoord de volgende vragen

Waar liggen de meeste onderwerpen?

Onderwerpen binnen je cirkel van invloed: ben je al actief bezig met deze onderwerpen? Sluit je gedrag aan bij wat je wil bereiken? Formuleer acties

Onderwerpen in de cirkel van indirecte invloed: Hoe veel of hoe weinig invloed verwacht je op de onderwerpen te hebben? En klopt dat wel echt? Welke acties kan je formuleren om invloed te hebben op deze onderwerpen?

Onderwerpen buiten je cirkel van invloed: Welke onderwerpen maak je je veel zorgen over? Wat kan jou helpen met het loslaten van deze onderwerpen? Hoe ga JIJ om met de invloed van dit onderwerp?

Zet deze acties nu in, praat met je collega's erover, help elkaar en kijk eens wat het je oplevert!

4

Cirkel van invloed

Praktijkoefening

Zet veel **OPEN VRAGEN, REFLECTIES, BEVESTIGING EN SAMENVATTINGEN** in om tot de kern te komen. Ga juist in op tegenstrijdigheden door deze zonder oordeel te benoemen en te bevragen.

Aan de slag

Nu je zelf hebt kunnen oefenen met de cirkel van invloed, is het tijd om het met jouw klant te gaan proberen. Wanneer je merkt dat jou klant zich zorgen maakt om een bepaalde situatie, volg samen met hem dan de volgende stappen.

1. Stel vragen als: Waar maak je je zorgen om? Kan je de dingen noemen die jij spannend of moeilijk vindt aan de coronacrisis/situatie?

2. En vervolgens: In welke cirkel horen deze dingen? Heb je er directe, indirecte invloed op of liggen ze buiten je invloed?

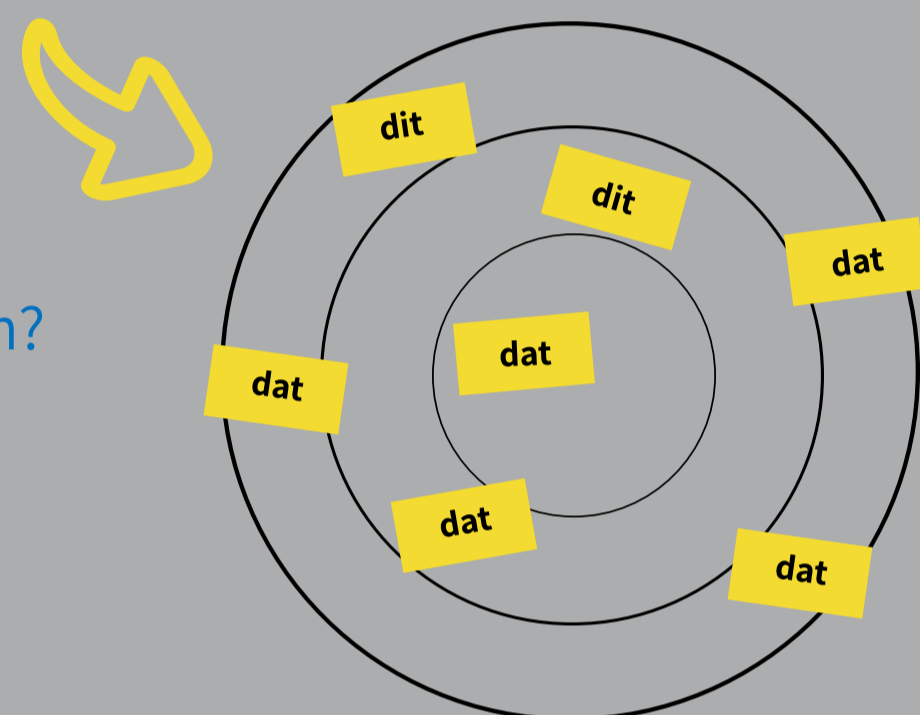
3. Stel (veel) open vragen aan de klant:

Wat valt je op als je ernaar kijkt? Waar liggen de meeste onderwerpen?

Bij onderwerpen binnen cirkel van invloed; Hoe ben je hier mee bezig op dit moment? Wat kan je erbij helpen?

Bij onderwerpen in cirkel van indirecte invloed; Waarom heb je deze hier geplaatst? Hoe merk je dat ze in deze cirkel liggen? Wat maakt het voor jou makkelijker met deze dingen om te gaan?

Bij de onderwerpen buiten je cirkel van invloed; Hoe merk je dat deze buiten je cirkel van invloed liggen? Wat wil jij over deze onderwerpen afspreken? Wat maakt het makkelijker voor jou om deze onderwerpen los te laten? Hoe kan ik je daarbij helpen?



4. Stel tot slot vragen om tot acties te komen, of samen een plan te maken.

Achteraf

1. Wat ging er makkelijker dan verwacht?

2. Wat ging er moeilijker dan verwacht?

3. Wat neem je mee van deze oefening in de toekomst?
