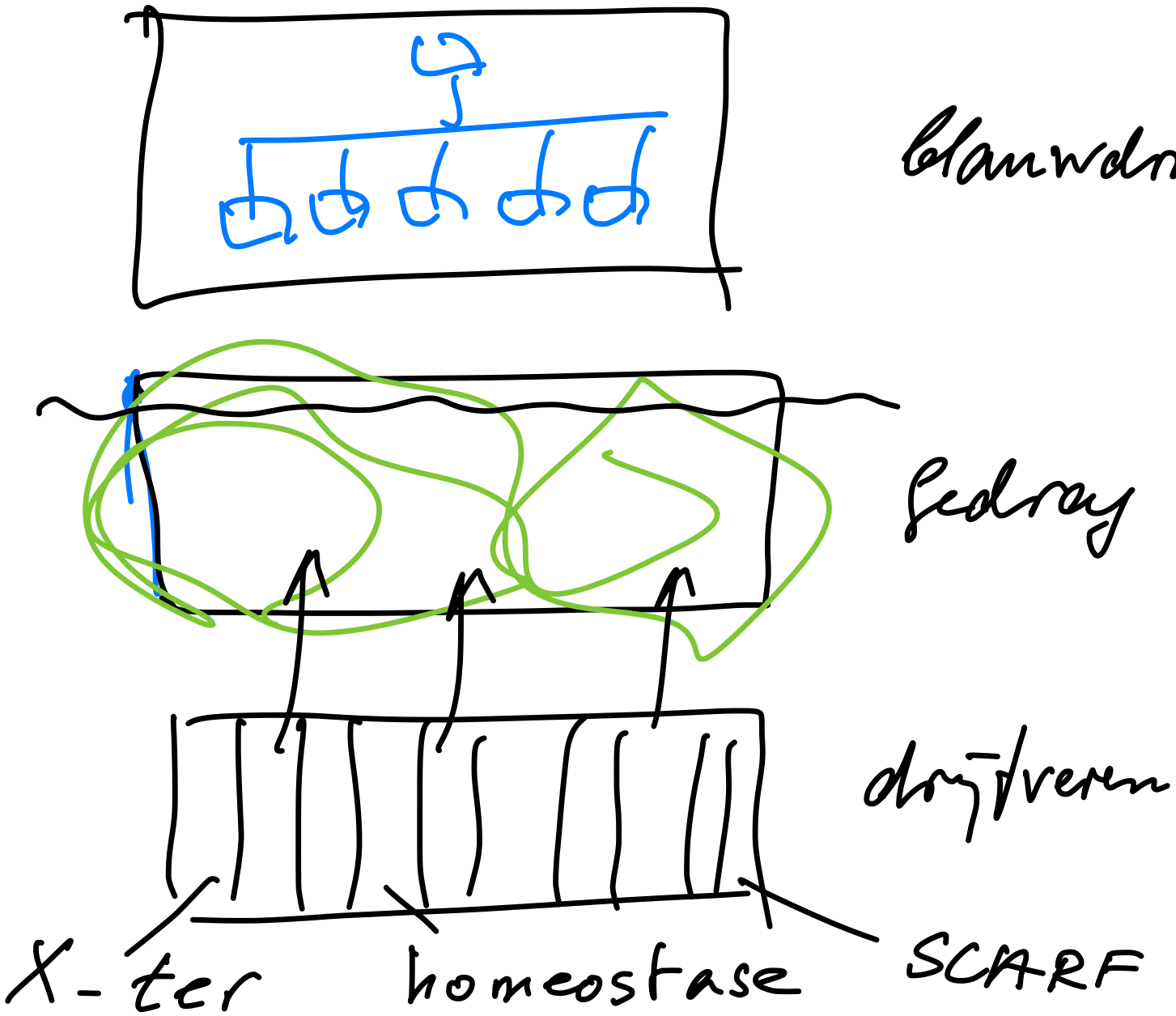
No-nonsense coachend leidinggeven

Jan de Vuijst, 28 oktober 2026



Nonaka & Takeuchi
Kahneman & Tversky
Thaler & Sunstein
} "behavioural economy" = niet de blauwdruk maar gedrag bepaalt succes.

Intuïtie: is kennis via gevoel, vermoeden, buiken. Ook over gevoelens van anderen. Het is de weg naar de "onderstroom"

Spiegelneuronen: helpen ons fysiek te voelen wat er speelt bij anderen. Vergt zelfreflectie.

Rizolatti, Sallese & Fogassi
Iacoboni
} "spiegel-neuronen"

Sociale pijn: sociale situaties die verwerkt worden als pijn

S C A R F

Status: de pikorde, vegt duidelijkheid
Certainty: zekerheid, voorspelbaarheid. Nodig.
Autonomie: vegt grensbewaking
Relatedness: vegt niet-ambigue relatie
Fairness: vegt gelijke behandeling.

Als iemand "pijn voelt" gaat hij zich zo gedragen dat de pijn afneemt of verdwijnt. Pas als je geen pijn meer voelt kun je 'gewoon aan het werk'

David Rock (2008): SCARF

zelf

- cognitief
- morele
- affectief

→ wat voel ik?

zie mij

ander

- negatieve vragen



5 min

- Waarnemings vragen



5 min

- Waarderende vragen



rest vd dag.

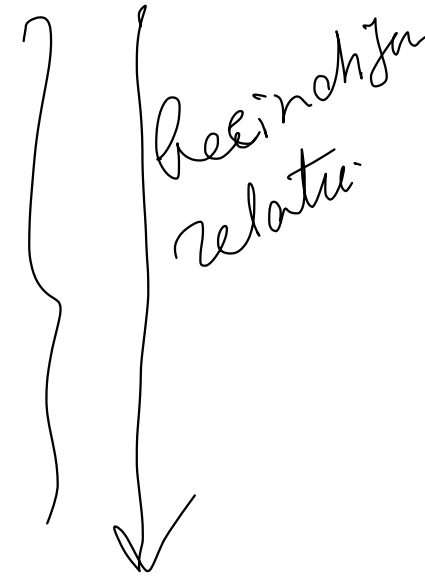
Damasio: "ik voel dus ik ben"

"Appreciative Inquiry" van Cooperrider.

hoofdemoties:

- boos
- bang
- blij
- bedroefd
- walging
- schaamte

ik zie
ik voel
ik wil
ik nodig heb
hoe zie jij dat?



uit de
"Transactionele
Analyse"-wereld

waar in je lijf
voel je die?