

SLIMMER EN SNELLER WERKEN VIA HET BREIN



Limited edition extra's



INHOUD

Gefeliciteerd en welkom!	2
#1 Deze Anti-pieker techniek laat je direct stoppen met denken	4
#2 Deze supersimpele Anti-uitstel techniek geeft je motivatie direct een boost	6
#3 Dit is de meest briljante pauzeknop waar je nog nooit hebt gedacht	8
#4 Ken je deze briljant eenvoudige energieboost methode al voor op je werk die je veel te weinig gebruikt?	10
#5 Hoe dit briljante inzicht leidt tot nog briljantere oplossingen en toepasbaar op elk probleem	12
#6 De beïnvloedingspsychologie voor extra salaris waar je blij van wordt	14
#7 Zo maak je van elke out of office een wow-moment	17

DEZE 7 EXTRA TIPS, AFKOMSTIG VAN DE LIMITED EDITION QR-CODE OP DE COVER VAN HET BOEK SLIMMER EN SNELLER WERKEN VIA HET BREIN MAKEN ALS ONDER-STEUNENDE INFORMATIE DEEL UIT VAN DEZE UITGAVE. TOEGANG VIA CODE UIT HET BOEK. DIT IS GEEN KORTING, VOUCHER OF ANDER OP GELD WAARDEERBAAR VOORDEEL.



GEFELICITEERD EN WELKOM!

Gefeliciteerd!

Yes, Je hebt de limited edition te pakken. Een hele slimme keuze.

Je hebt niet alleen een uniek exemplaar van het boek in handen en krijgt ook **zeven praktische artikelen** die speciaal zijn geschreven om je te helpen je brein een boost te geven op een manier die je niet direct verwacht.

Natuurlijk hebben ook deze allemaal een wetenschappelijk onderbouwde basis uit neuromarketing, neurowetenschappen en/of gedragspsychologie.

Ik wens je veel leesplezier en ik ben nog steeds heel enthousiast over nummer 4.

Ik ben benieuwd welke van deze 7 jouw nummer 1 is. Voel je vrij om het te delen via **chantal@thebrainschool.nl**.



#1 DEZE ANTI-PIEKER TECHNIEK LAAT JE DIRECT STOPPEN MET DENKEN

Denk jij ook wel eens te lang na over iets? Wanneer je er snel vanaf wil... gebruik dan deze supersimpele Anti-Pieker techniek. Iedereen kan het én het werkt direct, gegarandeerd!

Hoeveel tijd ben jij kwijt aan te lang nadenken over iets?



Alle opties afwegen, je beslissing niet maken en vervolgens een maand later alles weer opnieuw doen...



Dat ene gesprek dat is blijven hangen omdat je intentie erachter niet helder krijgt en je het dus steeds maar in je hoofd laat terugkomen...



Of elke andere vorm van piekergedrag of malen?

Piekeren stoppen

Vanuit gedragspsychologie is het makkelijker of moeilijker maken van iets de manier om gedrag te activeren of te stoppen.

Die uitwerking zie je veel terugkomen bij het ontwerpen van websites, formulieren en teksten.



Waar hij ook supergoed werkt is om je mentale gezondheid op peil te houden.

Want elke vorm van piekeren heeft een negatieve impact op je brein.

Door het je brein moeilijker te maken om te piekeren, stop je als het ware je gedrag.



Een techniek hebben die je op elk moment van de dag kan doen, die supersimpel is en nog goed voor je totale gezondheid, die zou je toch iedereen gunnen?

Dit is wat deze techniek doet:

Je geeft je brein een dusdanige mentale inspanning dat er een cognitieve overbelasting ontstaat waardoor de gedachte niet meer de prioriteit krijgt.

De anti-piekertechniek die altijd werkt

Op het moment dat je bij jezelf merkt dat er teveel 'nagedacht' wordt, doe dan deze Anti-Pieker Techniek:

- 1) Maak met je rechterarm een grote ronddraaiende beweging (cirkel) tegen de klok in
- 2) Maak je linkerarm een grote ronddraaiende beweging met de klok mee
- 3) Doe 1 en 2 tegelijk en herhaal 5 keer
- 4) Herhaal 3 maar wissel de draairichting, dus rechts met de klok mee en links tegen de klok in, herhaal 5 keer

Via deze link kijk je het fragment

**of neem een kijkje op mijn Tiktok
[tiktok.com/@chantalneuromarketing](https://www.tiktok.com/@chantalneuromarketing).**



Wedden dat je aan niks anders meer kunt denken?



#2 DEZE SUPERSIMPELE ANTI-UITSTEL TECHNIEK GEEFT JE MOTIVATIE DIRECT EEN BOOST

Kun jij jezelf ook wel eens totaal niet motiveren om iets te gaan doen? Alles al geprobeerd? Gebruik deze bijzondere anti-uitstel techniek, die je motivatie direct een boost geeft.



Hoe vaak moet je jezelf aanzetten om ergens aan te beginnen waar je tegenaan hikt, geen zin in hebt of lastig is?



Of dat je denkt...daar begin ik straks wel aan, nu nog even niet.

Dan heb ik iets geniaals voor je

Een motivatietechniek waar je nog nooit aan gedacht hebt. Ik had er zelfs nog nooit van gehoord, en ontdekte hem tijdens mijn wekelijkse research uurtje.

Het zit zo

Vanuit neurowetenschappen en gedragsonderzoek wordt steeds gekeken naar manieren hoe mensen geprikkeld worden, waardoor ze gemotiveerd worden en wat er nodig is om ons tot actie aan te zetten.

Zo zagen onderzoekers Harmon-Jones en Peterson dat er een relatie bestaat tussen verlangen en motivatie.

Wanneer bepaalde lichaamshoudingen gemanipuleerd werden in hun experimenten, was er bij de ene houding meer neurale activiteit die in verband kan worden gebracht met het verhogen van verlangen en motivatie.

Dit is het geheim.

Het is een beweging die we ook al maken wanneer we interesse tonen of iets horen wanneer we nieuwsgierig zijn.

Maar het blijkt dus dat via die ene beweging je ook je brein kunt motiveren.



Dit is die geweldige motivatie boost beweging

Naar voren leunen



Het blijkt dat naar voren leunen - zelfs maar een centimeter of twee - juist dat specifieke deel van je hersenen activeert wat je nodig hebt om tot actie over te gaan.

Geef je brein een motivatieboost door naar voren te leunen.



#3 DIT IS DE MEEST BRILJANTE PAUZEKNOP WAAR JE NOG NOOIT HEBT GEDACHT

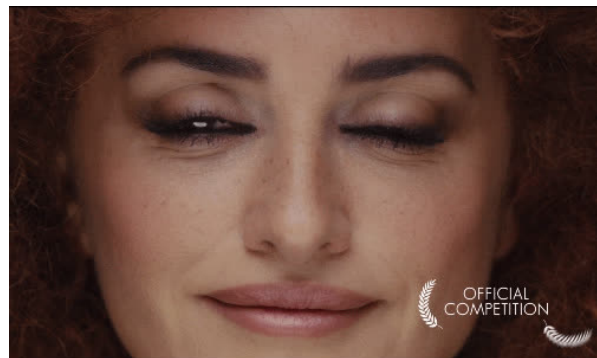
Wist je dat ieder van ons deze briljante pauzeknop heeft? Daar heb je vast nooit bij stil gestaan. Hij laat je ook zien of je collega's wel luisteren naar je.



Die briljante pauzeknop is de reflex die je ogen vochtig houdt en minder vermoeid maakt, maar hij doet dus nog veel meer. Alleen, bij die andere geweldige effecten staan we niet stil.

Vanuit neurowetenschappen wordt ook naar dit soort effecten onderzoek gedaan. Zo zagen onderzoekers in Japan, maar ook in de labs van Grossman en Huberman dat die korte kleine knippering van je ogen veel meer inhoudt dan we denken.

Knipperen
dat is waar het hier om gaat.



Wist je dat dit automatisme van je oog heel handig is om op je werk in te zetten?

5 manieren om je voordeel te pakken met knipperen in je werk



Regelmatig knipperen zorgt dat je je brein als het ware weer even verfrist en herstart, waarna je hersenen een betere analyse kunnen maken van wat je zag. Hetzelfde effect als het herstarten van je computer.



Knipperen veroorzaakt een korte neuronale verandering in je brein, waardoor het een moment is, hoe kort ook, om even aan de wereld om je heen te kunnen ontsnappen. Je krijgt hiermee dus 15 downtime-momenten per minuut cadeau.



Kijken is voor je hersenen een zeer actieve bezigheid en iedere keer wanneer je ogen gesloten zijn helpt het om je aandacht even uit te schakelen. Zo activeer je bepaalde hersengebieden maar verminder je ook de activiteit in andere gebieden.



Door te knipperen wordt de hormonen serotonine en dopamine aan ons zenuwstelsel afgegeven zorgt voor een gevoel van pauze. Zo krijgt je brein dus even rust.



Tijdens een gesprek knipper je meer dan tijdens het lezen. Een leuke check omdat je zo precies kan zien of iemand wel oplet tijdens een online meeting.

3-5 x knipperen per minuut = afgeleid

8-10 x knipperen = alle aandacht.

Iets om bij je volgende Teams-meeting te checken?

Kortom, knipperen is dus een zeer gemakkelijke tool die je kan inzetten en je extra's oplevert. Een tool die je elke dag bij je hebt en niets kost!

**Geef je brein een kort pauzemoment cadeau
en knipper eens bewust voor 1 minuut.**



#4 KEN JE DEZE BRILJANT EENVOUDIGE ENERGIEBOOST METHODE AL VOOR OP JE WERK DIE JE VEEL TE WEINIG GEBRUIKT?

Wist je dat je er maar 15 seconden voor nodig hebt?
En hij je ook vertelt hoe je collega zich voelt?

Die simpele energieboost methode is hetzelfde als de stretch van je spieren die je bij het opstaan gebruikt. Alleen, bij die deze geweldige effecten sta je niet stil.

Uitrekken dat is waar het hier om gaat



Vanuit de neurowetenschappen is op Oxford onderzoek gedaan naar de effecten van uitrekken.

Deze supersimpele handeling geeft een tot 2,4 graden extra bewegingsbereik per week in elke spiergroep die je maar 15 seconden achter elkaar per dag hoeft te doen.

Uitrekken heeft 3 voordelen voor een fijne werkdag



Concentratie en alertheid

Regelmatig uitrekken geeft je hersenen zuurstof. Dat is weer goed om je concentratie en alertheid verhogen, zodat je steeds scherp blijft.



Mentale pauze en humeur

Uitrekken is even een moment iets anders, waardoor je even afstand neemt van je taak, je door de extra serotonine je humeur verbetert en een frisse blik geeft.

Spieren reset en flexibiliteit

Je uitrekken activeert verschillende spiergroepen, dus een perfecte manier om je spieren weer te resetten als je te lang in dezelfde houding hebt gezeten of gestaan.

Zo vermeerder je stiekem meteen je bewegingsbereik en je flexibiliteit.

Wist je dat je er maar 15 seconden voor nodig hebt?

Doe het meteen nu een keertje!



#5 HOE DIT BRILJANTE INZICHT LEIDT TOT NOG BRILJANTERE OPLOSSINGEN EN TOEPASBAAR OP ELK PROBLEEM

Wist je dat je er één routine is die heel goed is in het automatisch geven van briljante oplossingen? Lees hier hoe deze eenvoudige schoonmaakbeurt jouw brein transformeert tot een innovatieve ideeëngenerator en nog 4 extra werkvoordelen!

Albert Einstein beweerde al dat hij er enkele van zijn beste ideeën kreeg...

En ook jij en ik kunnen diezelfde verrassende voordelen oogsten door je hersenen aan deze routine bloot te stellen.

Maar eerst die briljant eenvoudige routine.

Douchen



Want wanneer je onder de douche staat, je inzeep en staat te zingen, gebeurt er iets **wonderbaarlijks** in je hersenen.

Het warme water en de afwezigheid van afleiding creëren de perfecte omstandigheden voor je brein om verbindingen en verbanden te leggen waardoor je **onverwachte inzichten en creatieve oplossingen** krijgt.

Dat komt omdat het nemen van een douche zorgt dat je prefrontale cortex even pauze neemt. Dit geeft het onderbewuste deel van je brein de kans om je te verrassen met die schitterende ideeën en oplossingen.

En dat leidt tot nog zoveel meer!



5 Douchevoordelen voor op je werk:



Verhoogt je productiviteit

Die frisse inzichten uit de douche helpen je complexe problemen makkelijker op te lossen.



Beter stressmanagement

Het warme water en de kalmerende omgeving laten je meer ontspannen aan je werkdag beginnen, waardoor je beter in staat bent om een stressvolle situatie aan te kunnen.



Verbeterd je communicatie

De duidelijke en doordachte ideeën die je onder de douche krijgt zijn makkelijker over te brengen naar je collega of manager.



Boost van je zelfvertrouwen

Je net ontdekte oplossing in de douche helpt je je zekerder te voelen en daarmee je zelfvertrouwen te vergroten bij het vinden van oplossingen voor volgende uitdagende problemen.



Verhoogt je werkplezier

Door het effect van je douchebeurt op je creativiteit en probleemoplossend vermogen, helpt dit je meer voldoening en plezier uit je werk te halen.

Dus, de volgende keer dat je onder de douche staat..

Geniet niet alleen van het warme water maar laat je brein de vrije loop en bereid je voor op die briljante inzichten en voordelen.

Welk geweldig idee is tijdens jouw douche ontstaan?



#6 DE BEINVLOEDINGSPSYCHOLOGIE VOOR EXTRA SALARIS WAAR JE BLIJ VAN WORDT

Salarisverhoging vragen kan een superhoge drempel zijn. Dat bleek wel tijdens een van mijn livestreams waar 1.649 mensen bij aanwezig waren om het stappenplan en extra tips te krijgen voor meer salaris.

De problemen waar deelnemers tegenaan liepen zijn:

"ik durf het onderwerp niet op tafel te leggen"

"ik weet niet hoe ik dat aan moet pakken"

"ik dacht dat je dat alleen aan het begin kon doen"

"ik zie er ontzettend tegenop dat te vragen"

Gelukkig zijn er diverse technieken vanuit neuromarketing om jou en mij daar een handje bij te helpen.

Robert Cialdini heeft 7 overtuigingsprincipes ontwikkeld die mensen vooral kennen vanuit marketing. Maar zijn principes zijn net zo goed toe te passen op andere onderwerpen zoals salaris.

Geef jezelf een opstap naar extra salaris met deze overtuigingsprincipes. Dit is wat je doet:

- 😊 Presenteer je successen gewoon slimmer
- 😊 Elimineer je angst om salarisverhoging te vragen
- 😊 Maak de koppeling tussen jou en het grotere geheel
- 😊 Hoe betrouwbaar het proces vanzelf in werking zet
- 😊 Help jezelf door je prestaties net even anders te laten zien
- 😊 Verklein je onzekerheid hoe een salarisonderhandeling te starten
- 😊 Laat verhoging vanzelf ontstaan zonder te erom te hoeven vragen
- 😊 Check hieronder of je alle 7 principes rondom salarisverhoging al gebruikt



De 7 principes van Robert Cialdini zijn:

Wederkerigheid: Terugkrijgen door iets te geven. Kleine gunsten en gebaren voor je collega's of extra werk doen komen altijd in je voordeel terug.



Laat zien dat je de afgelopen maanden meerdere keren vrijwillig hebt overgewerkt om iets op tijd af te krijgen

Zo maak je een cyclus van geven en ontvangen die jouw salaris ten goede komt.

Commitment:

Je beloftes nakomen. Mensen zijn geneigd om hun woorden en daden op één lijn te willen houden



Maak concrete afspraken met cijfers en data over groei en salarisverhoging met je leidinggevende.

Zo hoef je die alleen maar te herinneren aan het bereikte resultaat om dat extra salaris te krijgen.

Sociaal bewijs:

Beïnvloed worden door anderen. Positieve feedback van collega's en leidinggevenden helpt je te tonen dat je werk gewaardeerd wordt.



Verzamel positieve 'reviews' van collega's of leidinggevenden over jou en je werk

Zeg bijvoorbeeld: "De meerderheid van de deelnemers uit het project gaven mijn bijdrage een 8"

Sympathie: Verbinding houden. We worden meer beïnvloed door mensen die we sympathiek of aardig vinden .



Zoek naar een gemeenschappelijke interesse met je leidinggevende of collega en vraag er bewust naar

Zo bouw en hou je die positieve werkrelatie die je gunfactor op extra salaris beïnvloedt.



Autoriteit: We volgen graag adviezen van experts. Mensen waarderen deskundigheid. Laat jij wel zien hoe bekwaam jij bent?



Deel je expertise eens tijdens een meeting of workshop. Bv. jouw super tijdbesparende excel-formules

Zo laat je zien hoe je met jouw expertise anderen ook helpt.

Schaarste:

Meer waarde hechten aan iets wat uniek is. Benadruk jouw unieke vaardigheden die moeilijk te vervangen zijn of die cruciaal zijn voor het bedrijf.



Herinner je manager aan jouw uniekheid: "Je hebt mijn gespecialiseerde kennis in in huis die moeilijk te vervangen is."

Zo laat jij jouw 'schaarste' zien die meteen jouw waarde verhoogt

Eenheid:

Gezamenlijke doelen. Het gevoel van verbondenheid door gezamenlijke doelen en successen te benadrukken.



Vertel hoe jouw werk heeft bijgedragen aan het succes van het team en het bedrijf.

Zo verbindt je leidinggevende jouw bijdrage aan het totaal behaalde resultaat

Welke van deze 7 ga jij bij je volgende POP, beoordelingsgesprek of functioneringsgesprek gebruiken?



#7 ZO MAAK JE VAN ELKE OUT OF OFFICE EEN WOW-MOMENT

Wist je dat 99% van de out-of-office replies meer slecht dan goed doet? Voeg een van deze 3 verrassingen toe en maak je collega en klant blij!

Heb jij ook zo'n standaard reply zoals deze tijdens je afwezigheid?



Wist je dat je hiermee iedere keer een heel slecht bericht aan de ontvanger van de mail geeft?

Uhh... hoezo, ik heb toch een out-of-office aan staan? Dat is toch juist goed want dan weten ze dat ik er niet ben en wat ze kunnen verwachten?

Nou nee, niet voor je brein. Die kijkt heel anders.

Je staat er niet bij stil als afzender. Jij geniet van een heerlijke welverdiende vakantie, lang weekend of iets anders alleen degene die jou een mail stuurt krijgt als reply een andere veel slechtere boodschap te verwerken.

Die boodschap is:

- ✗ Jij bent er niet, balen, want ik heb je nodig.
- ✗ Je krijgt voorlopig geen antwoord, want mijn mail belandt nu in een overvolle mailbox.
- ✗ Je moet zelf extra actie ondernemen, anders gebeurt er in tussentijd helemaal niks



Mmm.... niet zo best als je het vanuit deze kant bekijkt?
Dit is namelijk wat je brein leest en dat onderschatten we.

Vanuit neuromarketing zijn diverse onderzoeken gedaan hoe je zo'n out-of-office bericht met zoiets kleins kunt aanpassen dat het toch goed aanvoelt en nog eens ongelooflijk sterke goodwill opwekt.

Verras de ontvanger met een van deze drie mini aanpassingen:



Voeg een afbeelding toe

Iedereen kan een beetje humor waarderen, het laat je lachen en je onthoudt de persoon meer. Maak een foto van je laatste werkdag voor je vakantie of voeg een leuk gifje toe.



Geef een supergoede aanbeveling

Jij hebt vast een hele fijne collega die het werk opvangt zodat jouw mailbox minder uit zijn voegen barst na je vakantie.

Door een compliment over je collega te delen in je reply laat je zien dat je collega net zo deskundig is om deze vraag te beantwoorden en het geeft mij als lezer vertrouwen in je collega. Bijvoorbeeld: "Mijn supergoede collega [...] gaat je mail behandelen"



Een bedankje voor het wachten

In e-commerce weten ze al lang dat dit heel goed werkt voor de totale klantbeleving. Een filmpje van het inpakproces, een waardebon of een wachtmuziekje, je kent ze vast.

Jij hebt vast een mooie blog, pdf of iets anders waar je je collega of klant blij mee kan maken tijdens het wachten op het antwoord. Voeg die link toe aan je bericht.

Doe het eens anders, verwerk een van deze drie aanpassingen in je reply en tover een glimlach op het gezicht van de afzender!

