

L&D TALKS | FOOD FOR THOUGHT

Unlocking the Power of Dialogue.

De wetenschap achter
het **juiste gesprek**
op het **juiste**
moment.

Tom Nijsmans



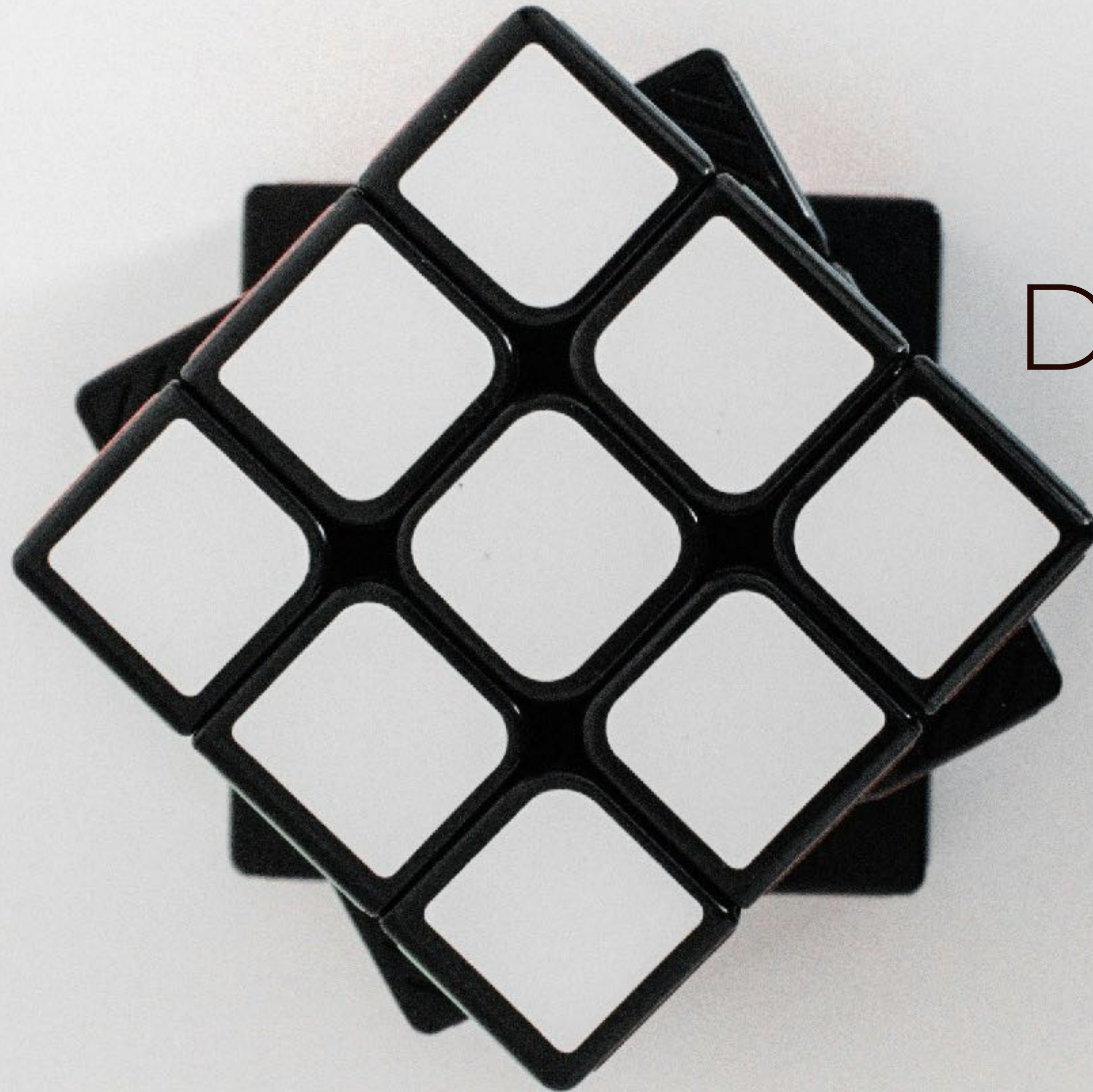
THE TIPPING POINT
Building Cultures of Dialogue



A full-page background image showing three divers underwater in clear blue water. Bubbles from their breathing apparatus rise towards the surface, where sunlight is filtering through, creating a shimmering effect. The divers are positioned at different depths and angles, suggesting a group activity.

Conversation is the
communal air we breathe.





De **klik.**

Wat zorgt ervoor dat je met iemand **connecteert?**



Wat is er aan de hand?

Impact op
dagelijks leven.

Impact op
organisaties.

Impact op
de maatschappij.

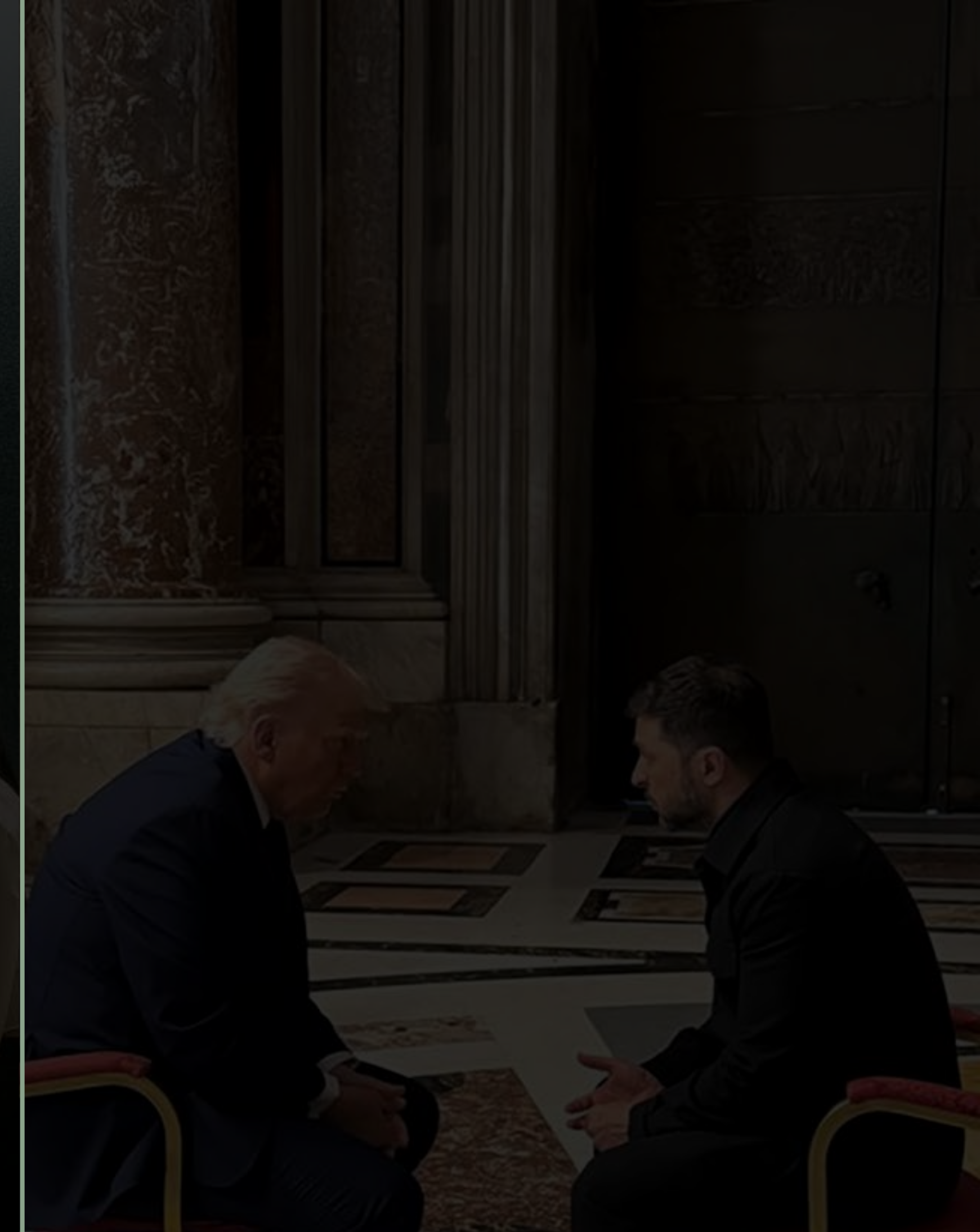




Impact op
dagelijks leven.



Impact op
organisaties.



Impact op
de maatschappij.





Impact op
dagelijks leven.



Vertrouwen daalt.



Impact op
organisaties.

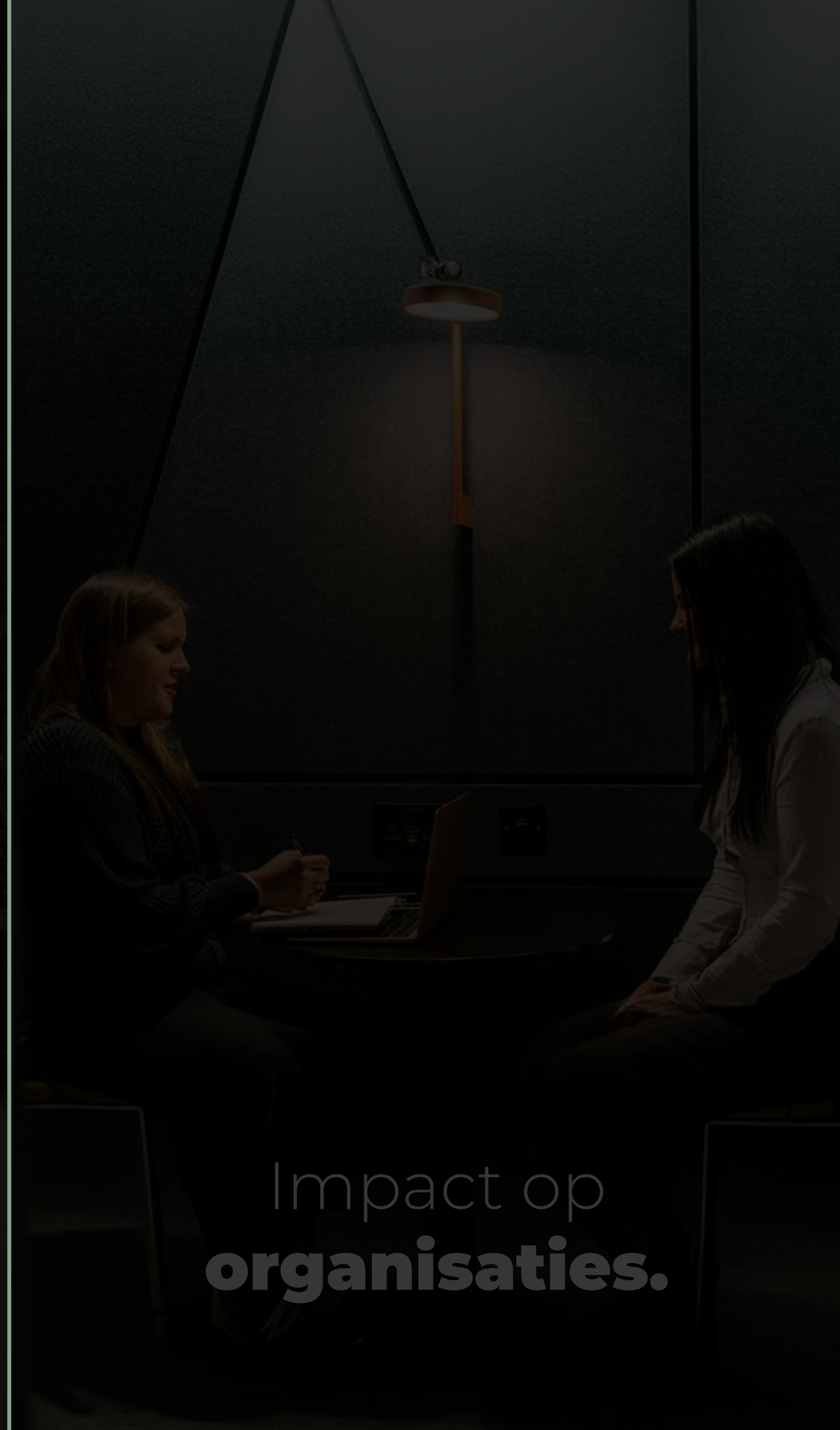


Impact op
de maatschappij.





Impact op
dagelijks leven.



Impact op
organisaties.



Impact op
de maatschappij.





Shaping tomorrow with today's conversations

THE TIPPING POINT
Building Cultures of Dialogue



Uw **host**
van vandaag.



Tom Nijsmans





THE TIPPING POINT
Building Cultures of Dialogue



Science





Science Pragmatism



Inspiratiesessies.

Meer
info.



Inspiratiesessies.

Meer
info.



**ONTGRENDEN DE KRACHT
VAN DIALOOG**



**ABCs VAN
PERSOONLIJKE GROEI**



DE FEEDBACK MINDSHIFT



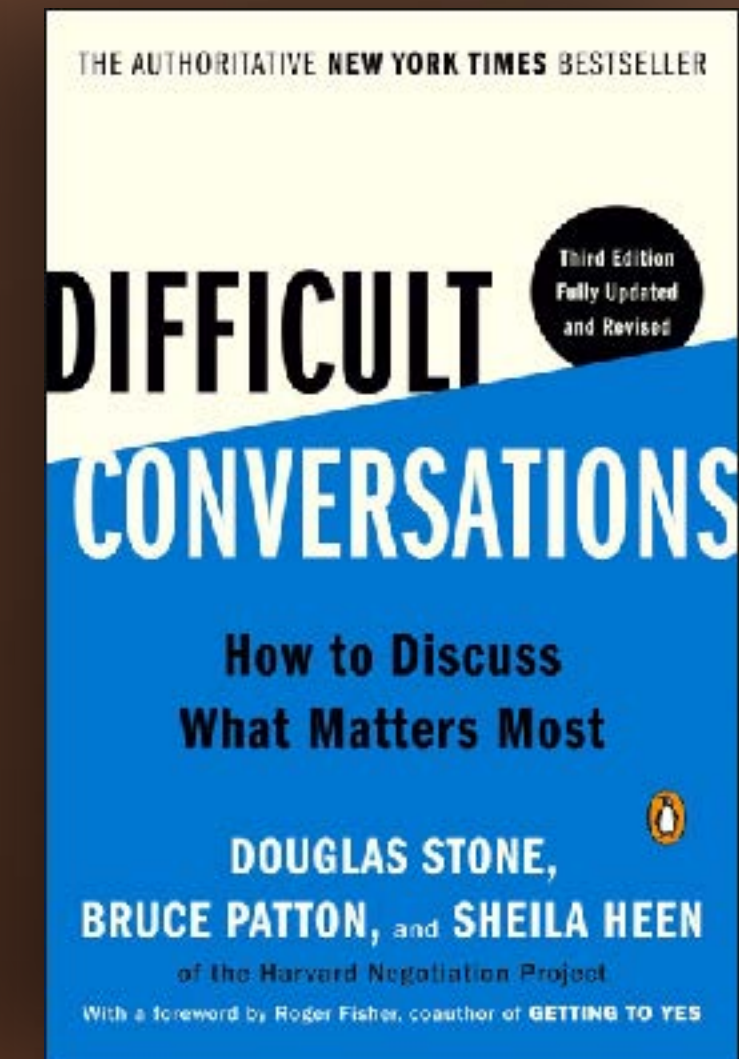
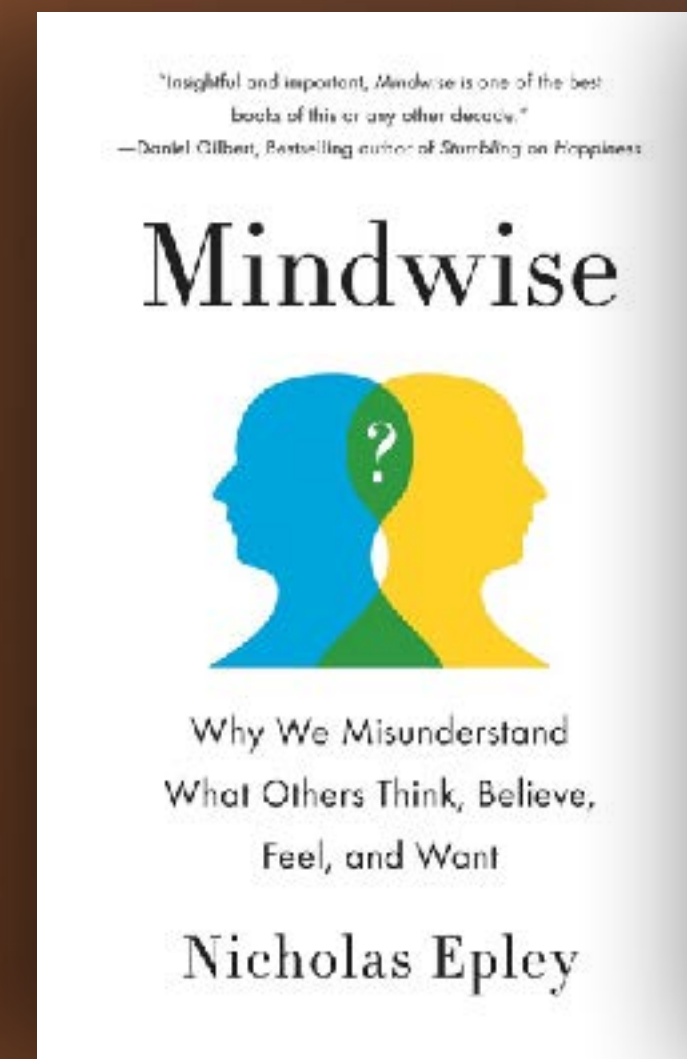
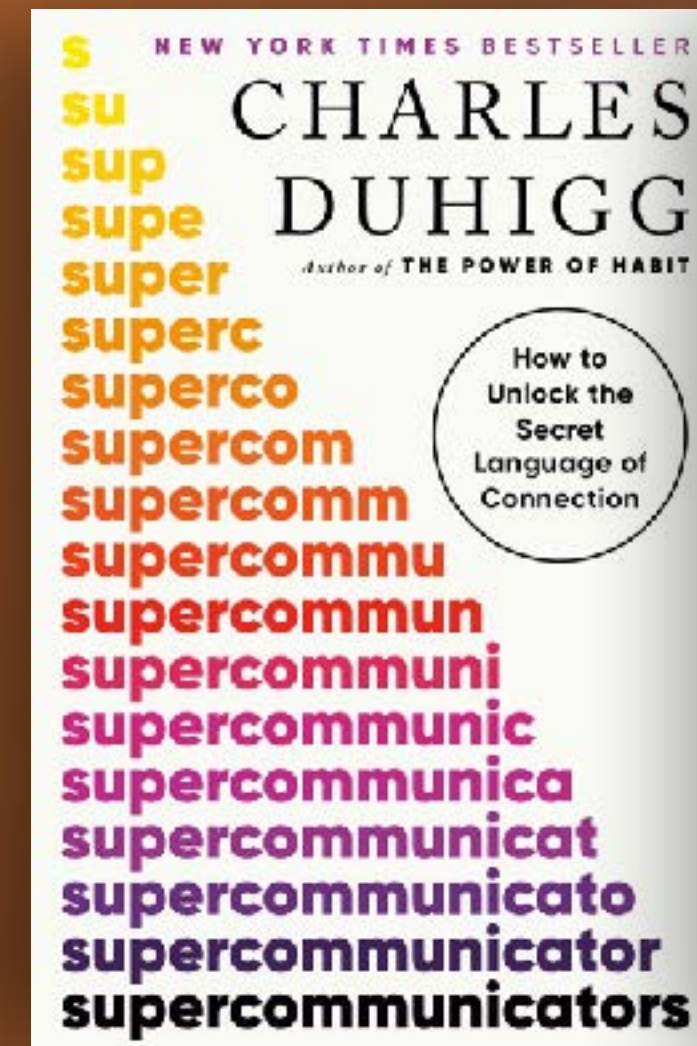
**VRAAG OM FEEDBACK
EN GROEI**



**PSYCHOLOGISCHE
VEILIGHEID**



Inspiratie.



Lees de
blog.



Content page.

Unlocking The
Power of **Dialogue.**

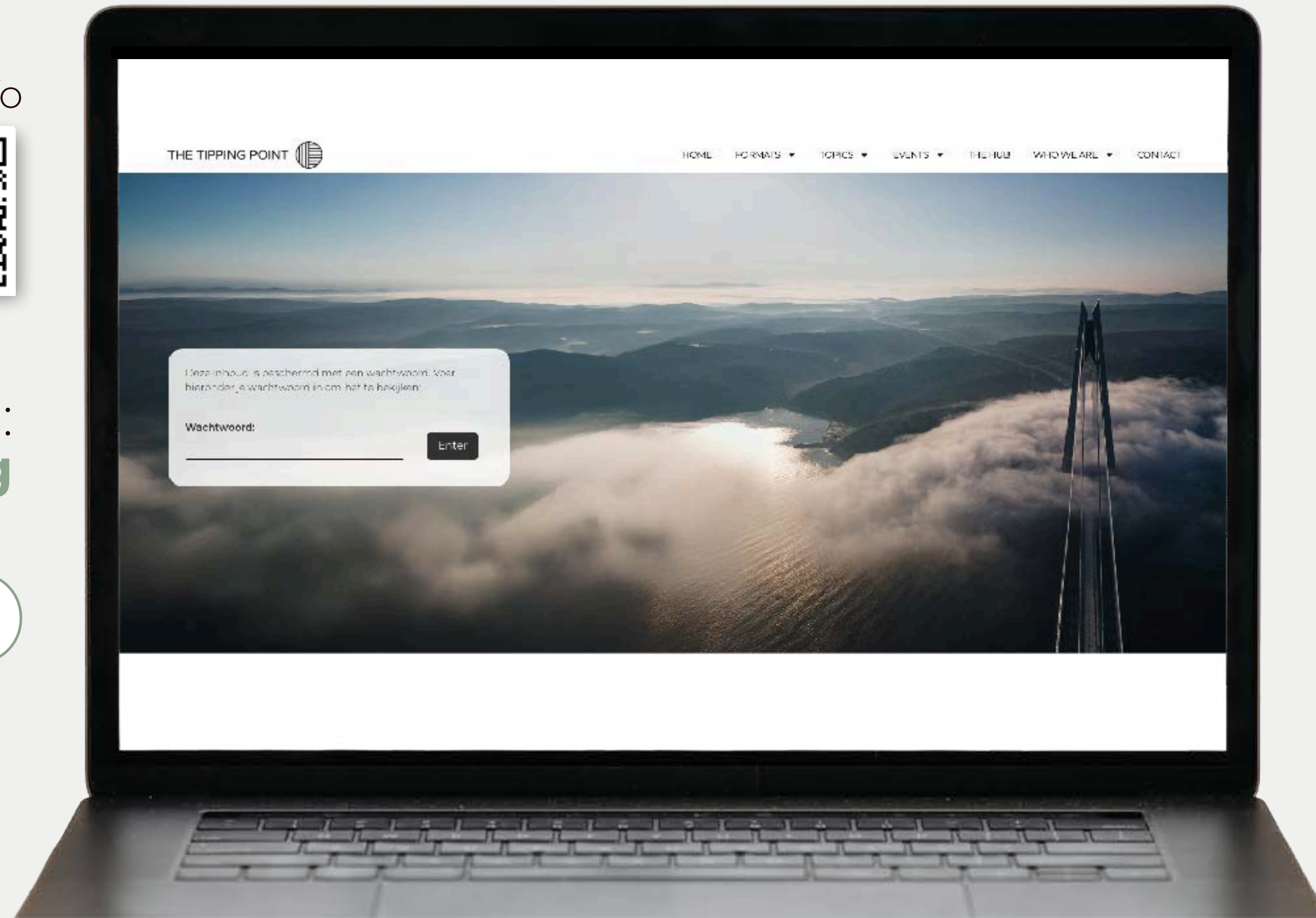
Meer info



Wachtwoord:
matching



www.thetippingpoint.be/matchingprinciple



Inspiratie voor L&D Professionals

Unlocking the power of dialogue

Home » Matchingprinciple

Het juiste gesprek op het juiste moment

Effectieve communicatie is veel meer dan het uitwisselen van woorden. Het is de kunst om het juiste gesprek te voeren op het juiste moment, zodat het niet alleen een brug slaat tussen mensen, teams en doelen, maar ook een echte impact heeft. Of het nu gaat om een formeel gesprek zoals een evaluatie, een check-in, of een spontaan moment van feedback, elk gesprek kan een kantelpunt zijn dat het verschil maakt voor prestaties, groei en welzijn.

"Conversations that matter, results that count"

Dat klinkt allemaal logischer dan het in werkelijkheid is. Daarom willen we jullie graag op weg zetten met deze landingspagina. We hebben een hele reeks informatie bij je klaar gezet:

- **Handouts** van de gepresenteerde keynote
- De gepresenteerde **Job aid** ('Fast Friends Procedure')
- Een extra **content page** waar je heel wat extra informatie vindt (boeken, artikels, ...)
- Een overzicht van onze (gratis) **events** (exclusief voor H.R. professionals)
- Een overzicht van ons **aanbod** in communicatievaardigheden

Hieronder meer informatie over communicatie:

→ **Handouts**

→ **Job aid**

→ **Content pages**

→ **Events**

→ **Aanbod**



L&D TALKS | FOOD FOR THOUGHT

Unlocking the Power of Dialogue.

De wetenschap achter
het **juiste gesprek**
op het **juiste**
moment.

Tom Nijsmans



THE TIPPING POINT
Building Cultures of Dialogue



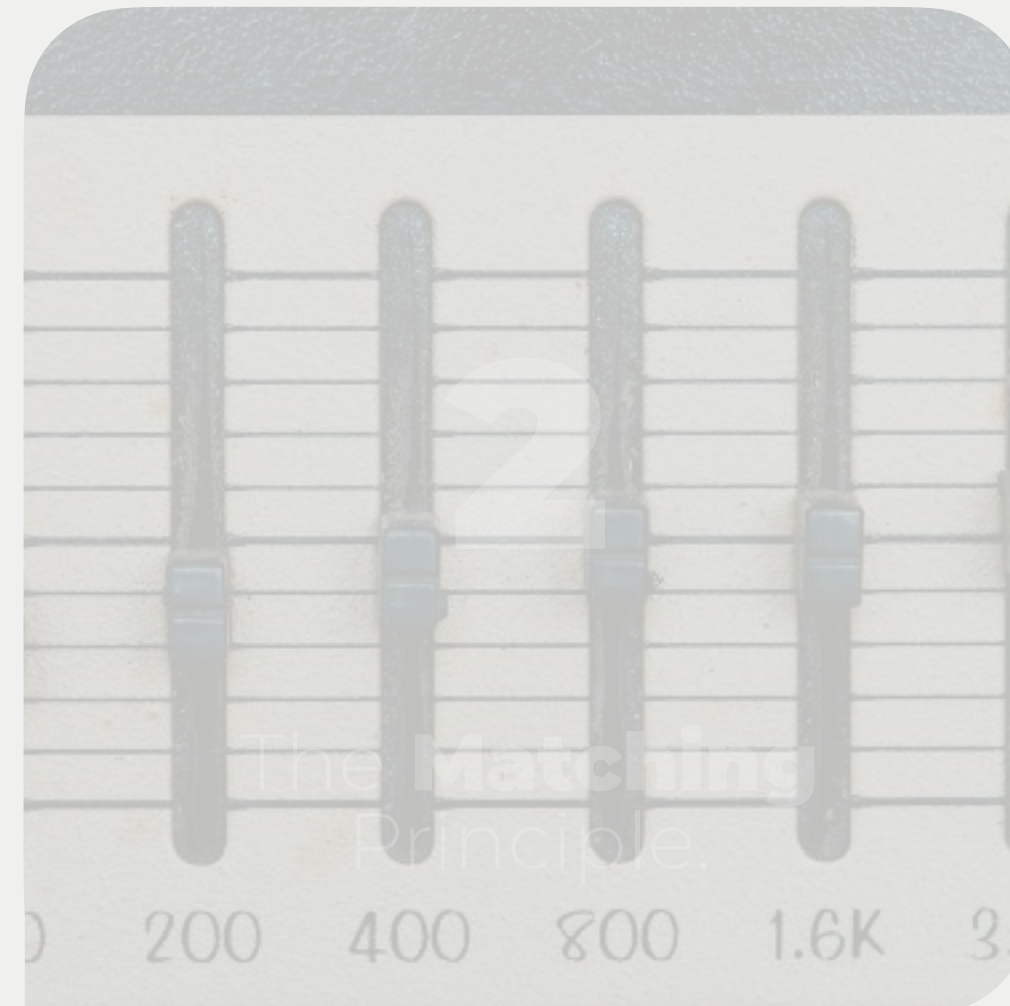
30 seconds to **reflect.**

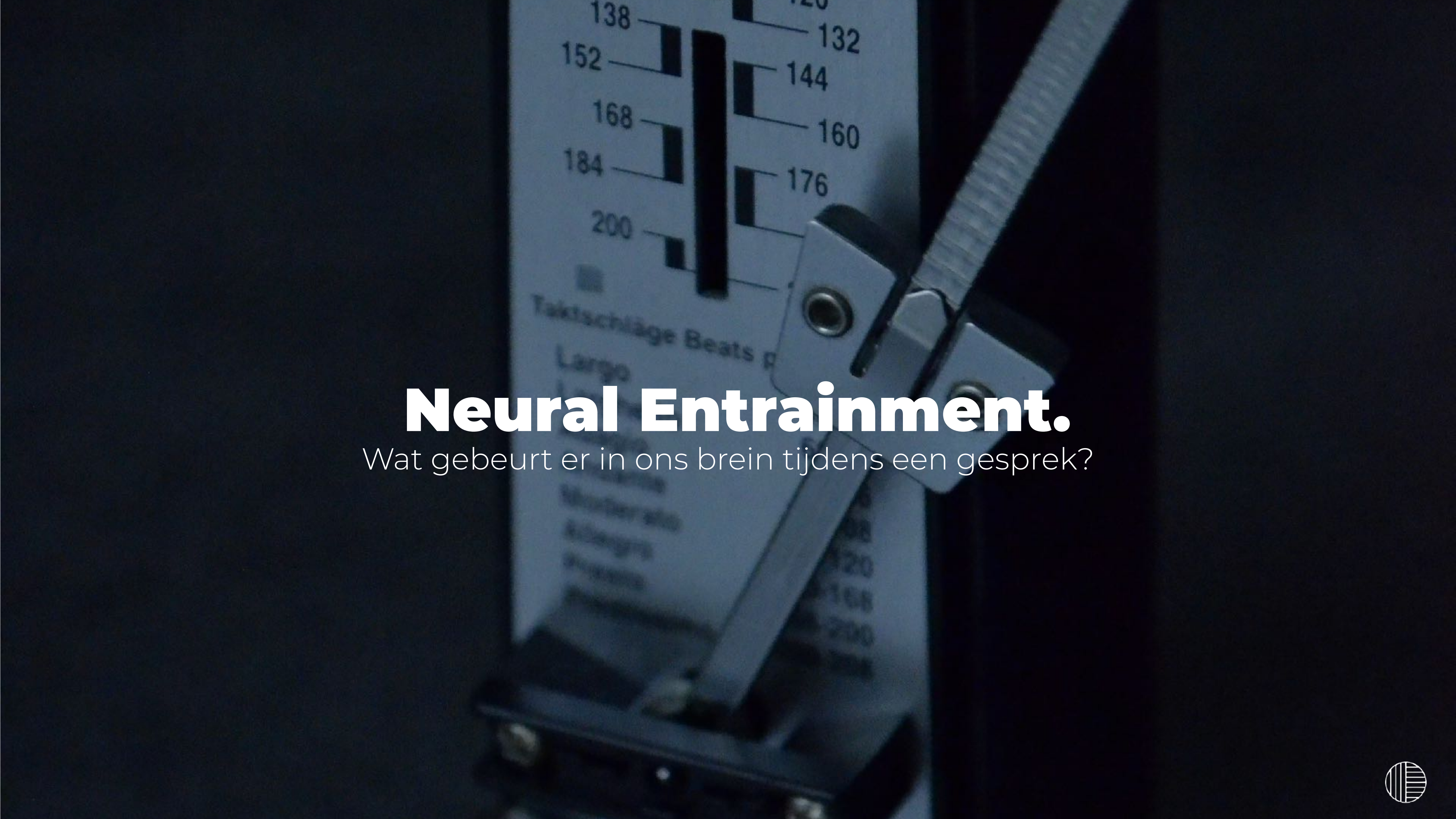
Wie wordt jouw **transferbuddy**?

Wat is jouw **case**?



Het programma.

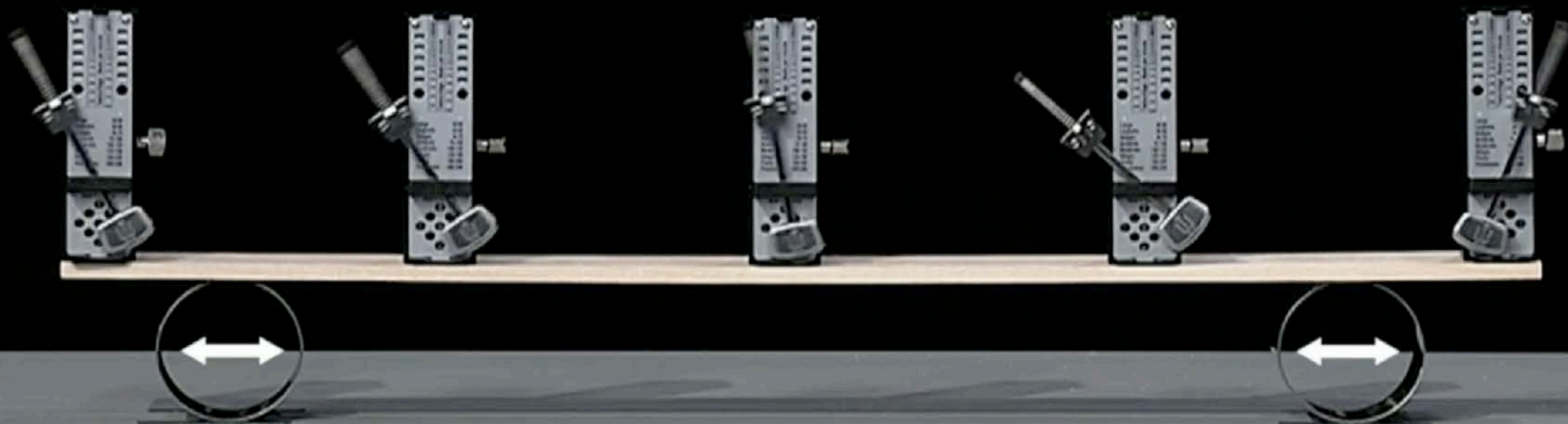




Neural Entrainment.

Wat gebeurt er in ons brein tijdens een gesprek?





Connectie is geen toeval, het is **biologie**.



Het **programma.**



The Matching Principle.

Van automatisch naar bewust:
“**schuiven**” om de juiste
frequentie te vinden.

1 Je **herkent** wat de ander nodig heeft.

2 Je **past** je aan - subtiel maar bewust.

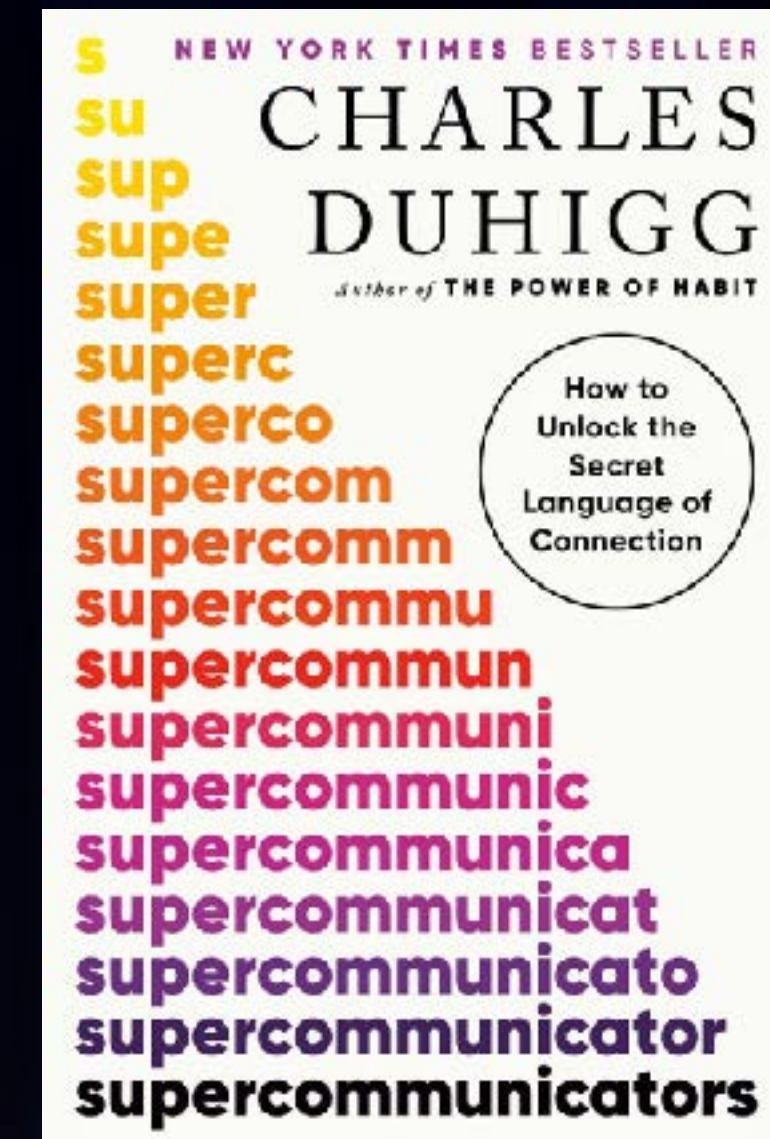
100 200 400 800 1.6K 3.2K



Supercommunicators

(high centrality participants)

CHARLES
DUHIGG



“Anyone can become a **supercommunicator** and in fact, many of us already are, if we **learn to unlock our instincts”**

CHARLES
DUHIGG



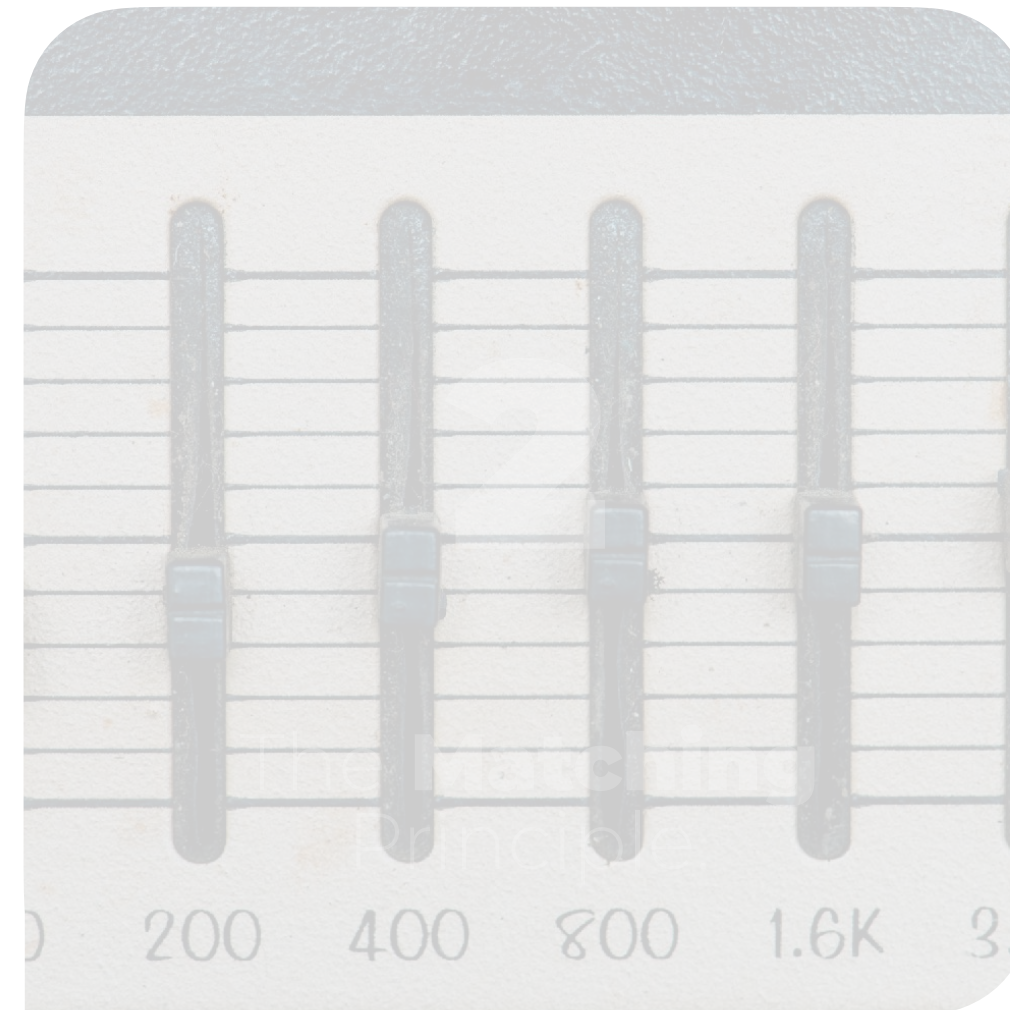


Verbinding is niet jezelf blootgeven, wél: op het **juiste moment**, het **juiste niveau** van openheid

Charles **Duhigg**



Het **programma.**





Wees je **bewust** van het “soort
gesprek” dat zich afspeelt!



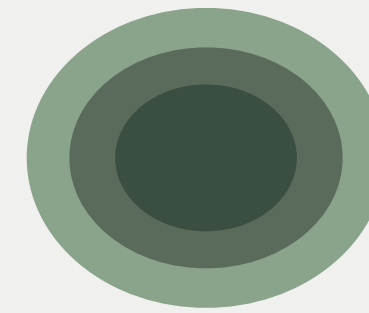


Hoofdstuk 3

Verschillende gesprekken.

Waar zitten we in de **ajuin?**





Alle gesprekken vallen in **3 categorieën**.
En die bepalen hoe diep we durven gaan?

1

Wat is hier aan
de **hand?**

Het inhoudelijk gesprek.

2

Hoe **voel** ik mij
hierover?

Het gevoelsgesprek.

3

Wat betekent dit voor
wie ik ben?

Het identiteitsgesprek.



“**Miscommunication** occurs when people are having different kinds of conversations.”

Supercommunicators
Charles Duhigg



Teammeeting.

“Hoe gaan we de deadline halen?”

1

Wat is hier aan
de **hand**?

Het inhoudelijk gesprek.

2

Hoe **voel** ik mij
hierover?

Het gevoelsgesprek.

3

Wat betekent dit voor
wie ik ben?

Het identiteitsgesprek.



Van laag naar lading.

**Herkennen &
matchen.**

Herkennen | Welke laag zie ik hier?
Is dit praktisch, emotioneel of identiteit?

Matchen | Benoem wat er speelt & verplaats
het gesprek waar de behoefte het grootst is.



Conversaties.

Hoe **dieper** je in de ajuin komt, hoe **harder** het kan **prikken**, maar daar zit vaak de echte **sleutel tot verbinding**.





jouw case.

Wil je worden...



Geholpen

(inhoudelijk gesprek)



Begrepen

(gevoelsgesprek)



Gezien

(identiteitsgesprek)



Conversaties.

¹ “Wat is er aan de hand?”

Het inhoudelijk gesprek.



Deel je doelen en **vraag** wat anderen nodig hebben.



Every conversation is a
quiet **negotiation.**



A photograph of a cave interior, looking out through a large, irregular opening. The cave walls are made of rough, textured rock, illuminated by warm, golden light. The opening reveals a bright, clear blue sky. The text "Grootste valkuil." is overlaid on the lower left side of the image.

Grootste
valkuil.





Appeltaart-lasagne gesprek.





Wisselgesprek.

Houd de **lasagne** en de **appeltaart** uit elkaar.



Conversaties.

² **“Hoe voelen we ons hierbij?”**

Het gevoelsgesprek.



A photograph of a young child with light hair, wearing a yellow dress with a blue floral pattern, sitting on a wooden floor and crying. To the right of the child is a broken white ceramic vase with several sharp fragments scattered on the floor. The background is a dark, out-of-focus interior space.

Have your emotions.
Or they will have you.



A photograph of a young child with light hair, wearing a yellow dress with a blue floral pattern, sitting on a wooden floor and crying. To the right of the child, a white ceramic vase is broken into several pieces on the floor. The background is a dark, out-of-focus interior.

Have your emotions.

Or they will have you.

Is er de **ruimte** en de **taal**?



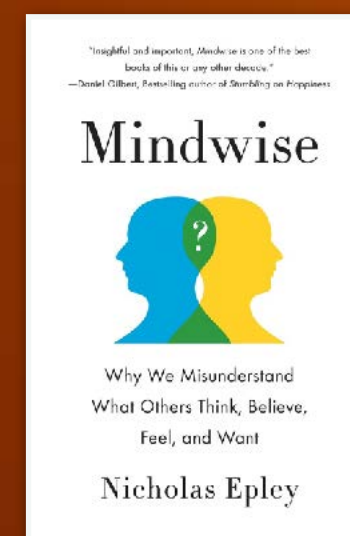
Conversaties.

2 “Hoe voelen we ons hierbij?”

Het gevoelsgesprek.



Vraag naar gevoelens van anderen, **deel** die van jezelf.

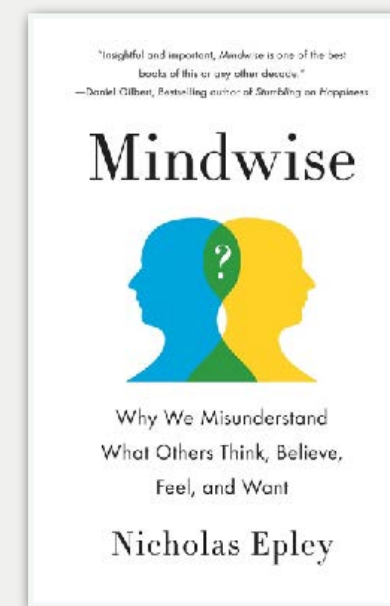




Perspective.

Taking vs **Getting**





*“When you **describe what you feel**, you’re giving someone a map of the things you care about.”*



“It's easier to judge a man by his questions rather than by his answers”

PIERRE-MARC
GASTON DE LÉVIS

And yet, he stayed quiet on which questions to ask...



Fast Friends Procedure.

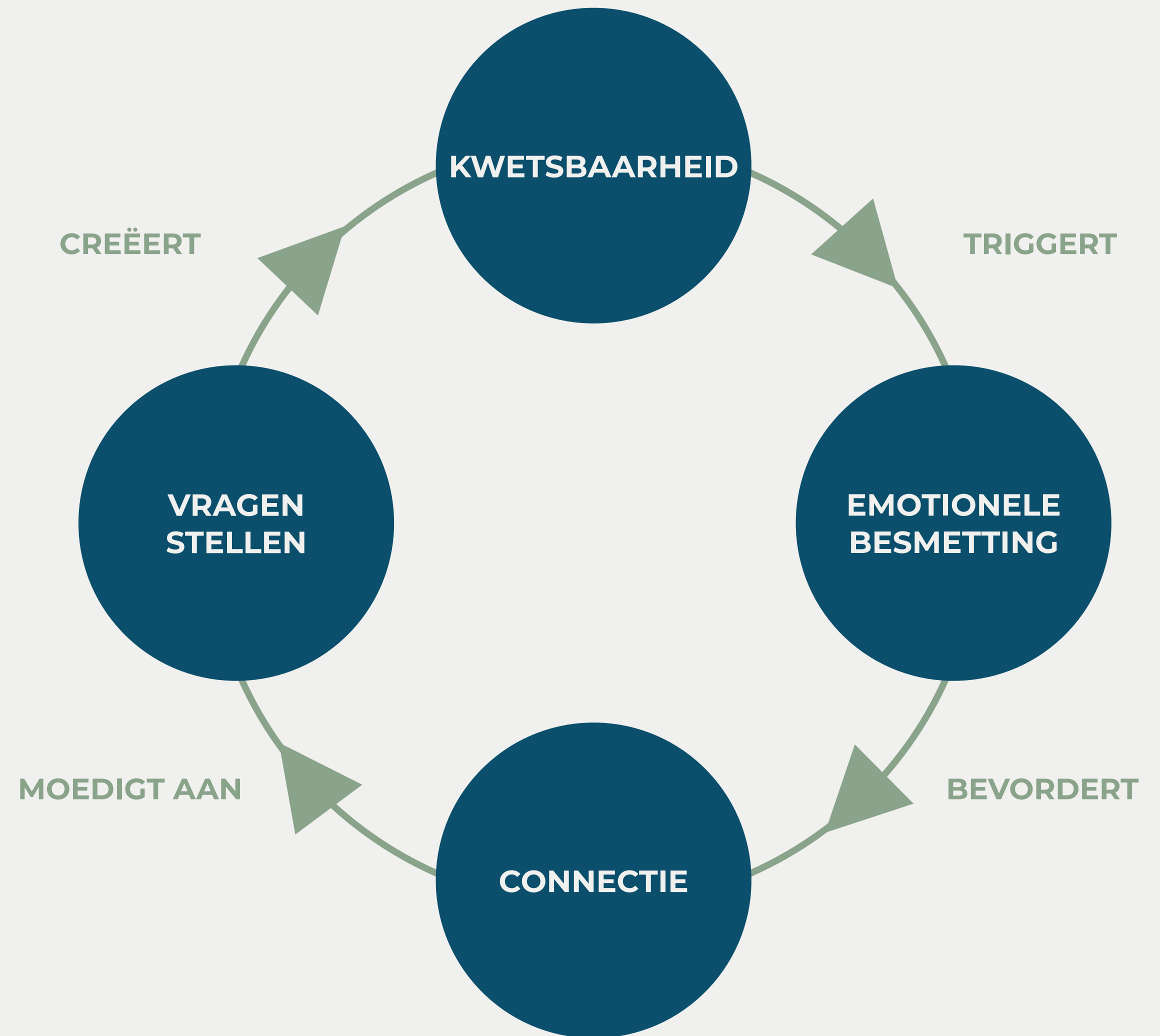
Verbinding
creëren.



BRON: Eliane & Arthur Aron (1995)



Wat zorgt voor **connectie?**



Tijd!



Speed dating.



The **Power** of asking **Questions.**

Shallow questions,
become deep.

Waar woon je?

→ *Wat vind je leuk aan je buurt?*

Waar werk je?

→ *Wat was je favoriete job?*

Waar heb je gestudeerd?

→ *Wat was het mooiste aan je studietijd?*

Ben je getrouwd?

→ *Vertel me iets over je familie.*

Hoe lang woon je hier al?

→ *Wat is de fijnste plek waar je ooit hebt gewoond?*

Heb je hobby's?

→ *Als je iets nieuws zou kunnen leren, wat zou het zijn?*

Waar ging je naar de middelbare school?

→ *Welk advies zou je aan een middelbare scholier geven?*

Waar kom je vandaan?

→ *Wat is het mooiste aan de plek waar je bent opgegroeid?*

Reframing.

*Vraag niet naar de feiten,
maar naar de **gevoelens**.*

BRON: Harvard - 2016 - Alison Wood Brooks - "It Doesn't Hurt to Ask:
Question-Asking Increases Liking"



Welke vraag ga jij stellen tijdens je volgende check-in of teammeeting?

→ *En hoe ga je die “**reframen**” om meer connectie, kwetsbaarheid of diepgang uit te lokken?*

Welke vraag ga jij stellen tijdens de lunch van zo dadelijk?

→ *En hoe ga je die “**reframen**” om meer connectie, kwetsbaarheid of diepgang uit te lokken?*



Conversaties.

³ “Wat betekent dit voor mij?”

Het identiteitsgesprek.





Conversaties.



Zijn **identiteiten belangrijk**
in dit gesprek?

3 **“Wat betekent dit voor mij?”**

Het identiteitsgesprek.





jouw case.

Omarmen van
**meervoudige
identiteiten.**



Identity **threat.**



Identity **threats.**

*“Gemiddeld **11 keer per week.**”*



Identity **threats.**

1. Toeschrijving aan een **ongewenste groep.**

"Jij werkt in HR, dus jij weet niet hoe de business werkt."

2. **Ontkenning lidmaatschap** van een gewaardeerde groep.

"Jij bent geen psycholoog, dus jij begrijpt niet echt hoe teamdynamiek werkt."

3. Indirecte **opmerking.**

"Jij komt uit L&D, logisch dat je zo denkt."



Hoe voorkom ik **‘identity threats’** in gesprekken?

BRON: John Hopkins University - Dr. Kali Cyrus (2020)



Hoe voorkom ik
identity threats in gesprekken?

Beter navigeren
met de **3 fasen.**



Voor
het gesprek.



Begin
van het gesprek

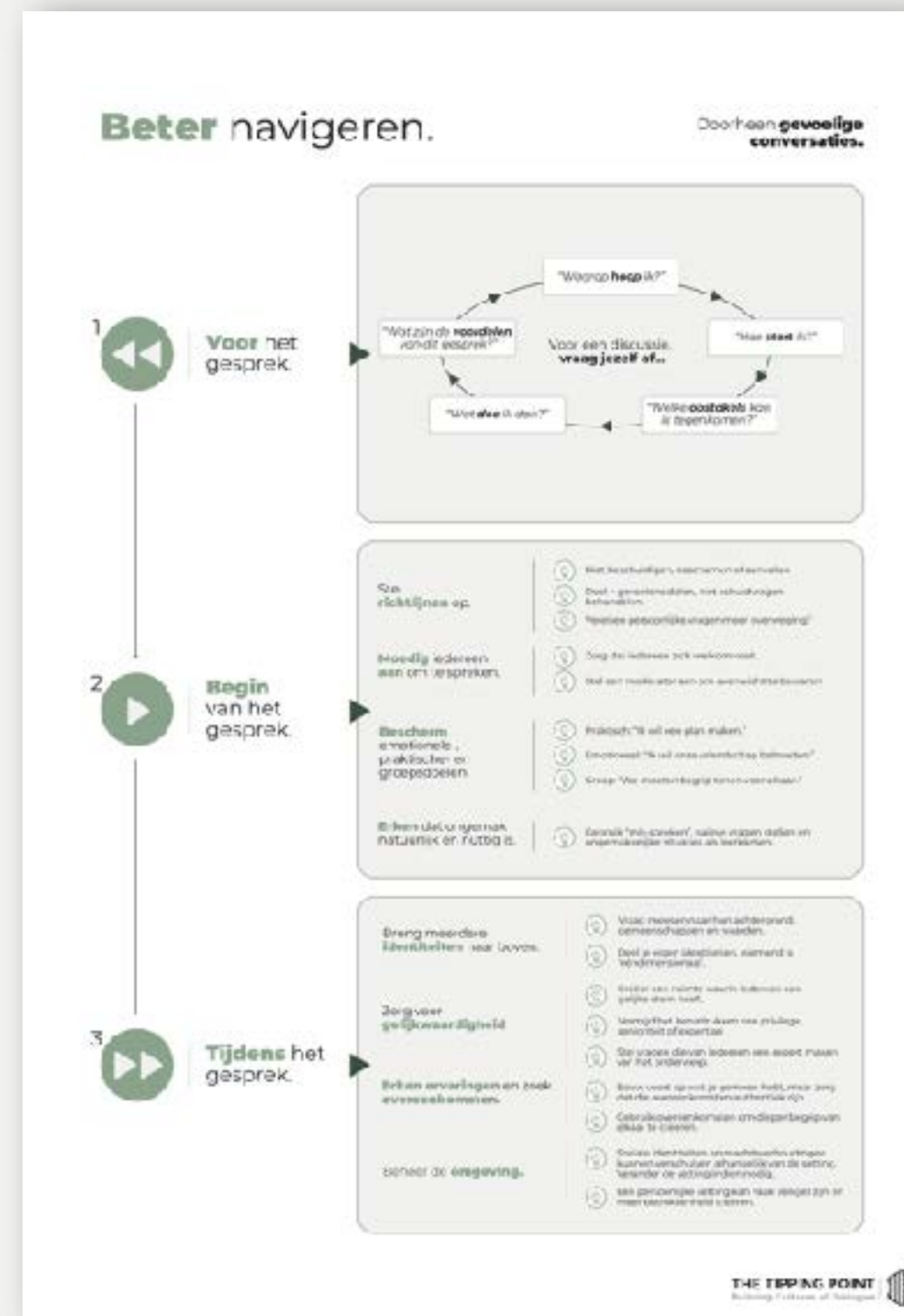


Tijdens
het gesprek



Job Aid.

Beter navigeren door
gevoelige gesprekken.



Hoe voorkom ik
identity threats in gesprekken?

Beter navigeren
met de **3 fasen.**



Voor
het gesprek.



Fase 1

Voor van het gesprek



Hoe voorkom ik
identity threats in gesprekken?

Beter navigeren
met de **3 fasen.**



Voor
het gesprek.



Begin
van het gesprek

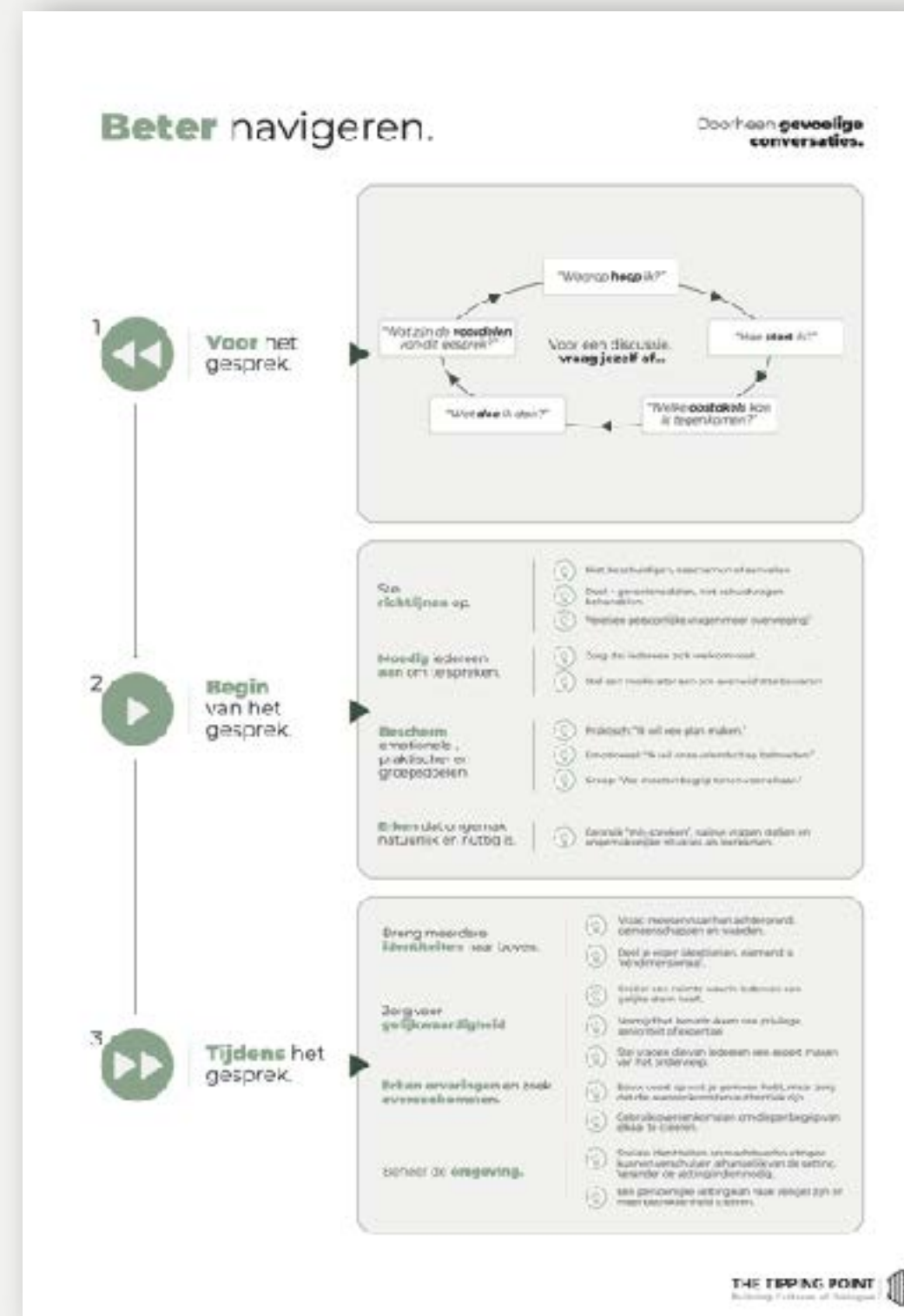


Tijdens
het gesprek



Job Aid.

Beter navigeren door
gevoelige gesprekken.





Moeilijke gesprekken.

4 tips uit
onderzoek.

1

De **voorbereiding** is
essentieel.

2

Twijfelen is normaal,
geen reden om het
gesprek te vermijden.

3

Hoe een gesprek
plaatsvindt is net zo
belangrijk als de inhoud

4

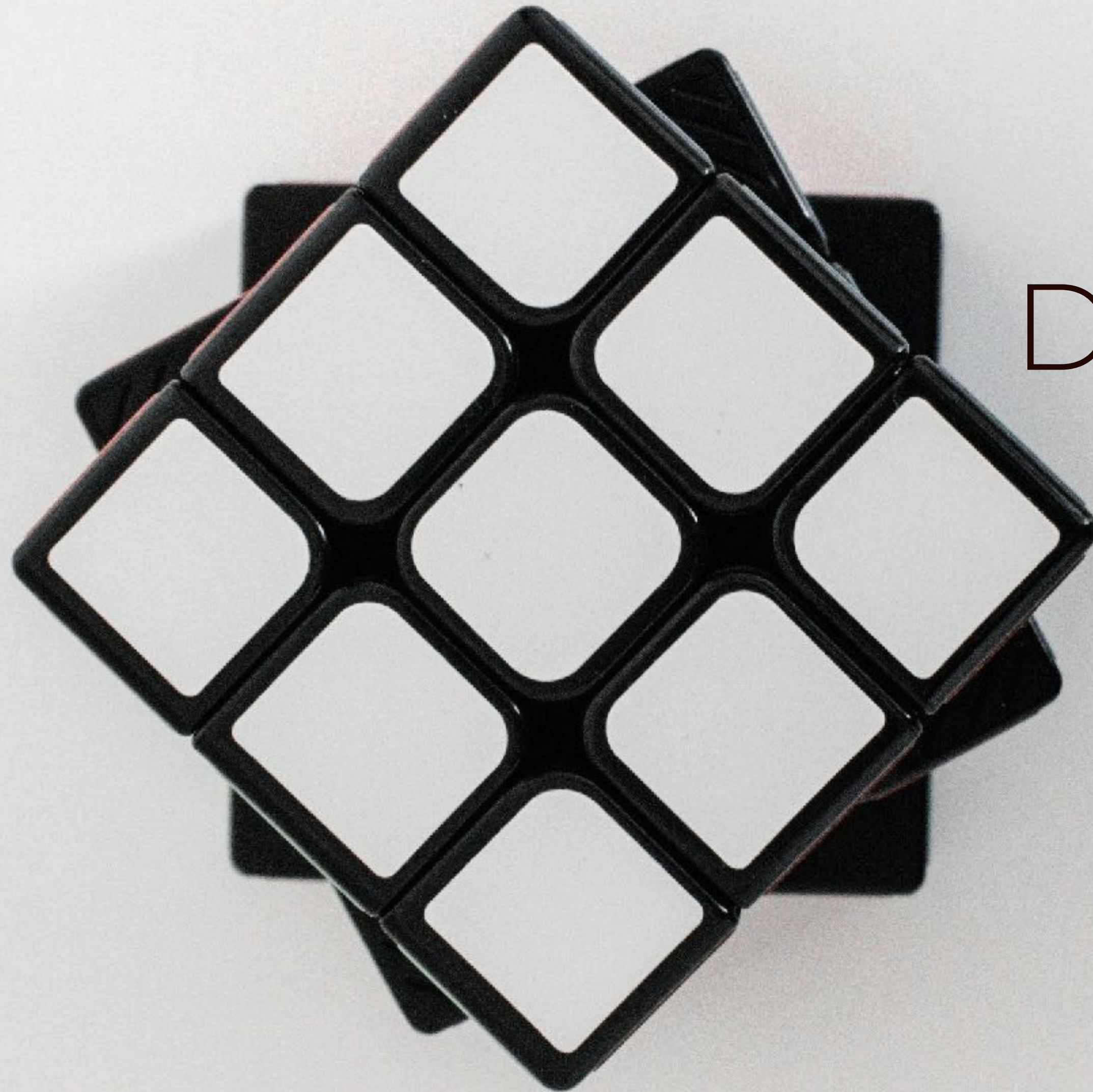
Vermijd veralgemeningen
en focus op **persoonlijke
ervaringen.**





Let's
wrap up!





De **klik.**

Wat zorgt ervoor dat je met iemand **connecteert?**





Wees je **bewust** van het “soort
gesprek” dat zich afspeelt!

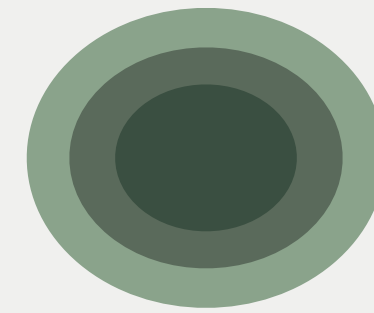




Verschillende gesprekken.

Waar zitten we in de **ajuin?**





Alle gesprekken vallen in **3 categorieën**.
En die bepalen hoe diep we durven gaan?

1

Wat is hier aan
de **hand?**

Het inhoudelijk gesprek.

2

Hoe **voel** ik mij
hierover?

Het gevoelsgesprek.

3

Wat betekent dit voor
wie ik ben?

Het identiteitsgesprek.



Van laag naar lading.

**Herkennen &
matchen.**

Herkennen | Welke laag zie ik hier?
Is dit praktisch, emotioneel of identiteit?

Matchen | Benoem wat er speelt & verplaats
het gesprek waar de behoefte het grootst is.



Conversaties.

Hoe **dieper je in de ajuin komt, hoe harder het kan prikken**, maar daar zit vaak de echte **sleutel tot verbinding**.





jouw case.

Wil je worden...



Geholpen

(inhoudelijk gesprek)



Begrepen

(gevoelsgesprek)



Gezien

(identiteitsgesprek)



Fast Friends Procedure.

Verbinding
creëren.



BRON: Eliane & Arthur Aron (1995)



Content page.

Unlocking The
Power of **Dialogue.**

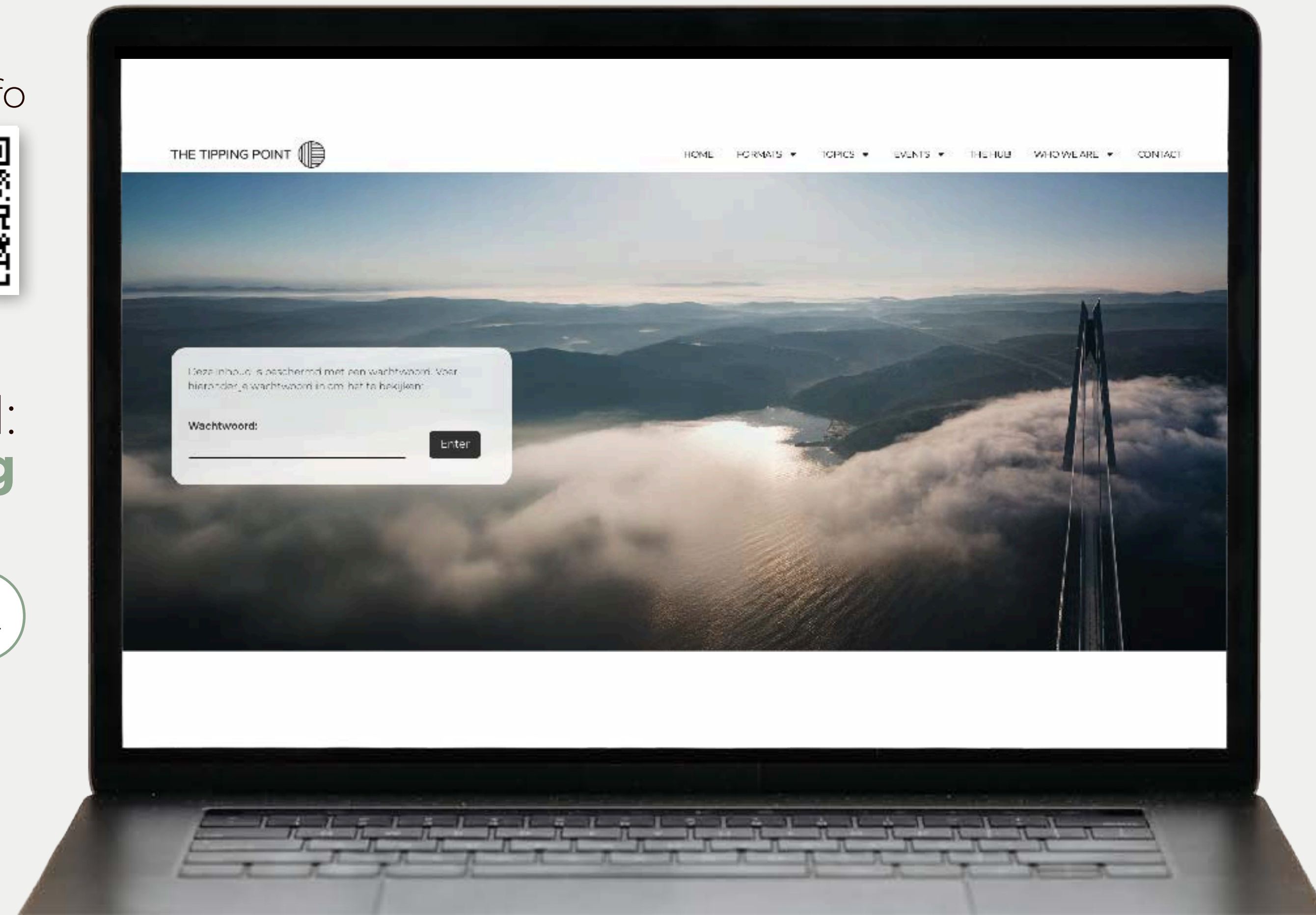
Meer info



Wachtwoord:
matching



www.thetippingpoint.be/matchingprinciple



BEDANKT!



onze **Blogs.**

Waar schrijven we
over?





Eens **anders**
meeten.



Ontdek
THE HUB
by The Tipping Point

TO **TRAIN** | TO **MEET** | TO **WORK**

Gratis **events.***

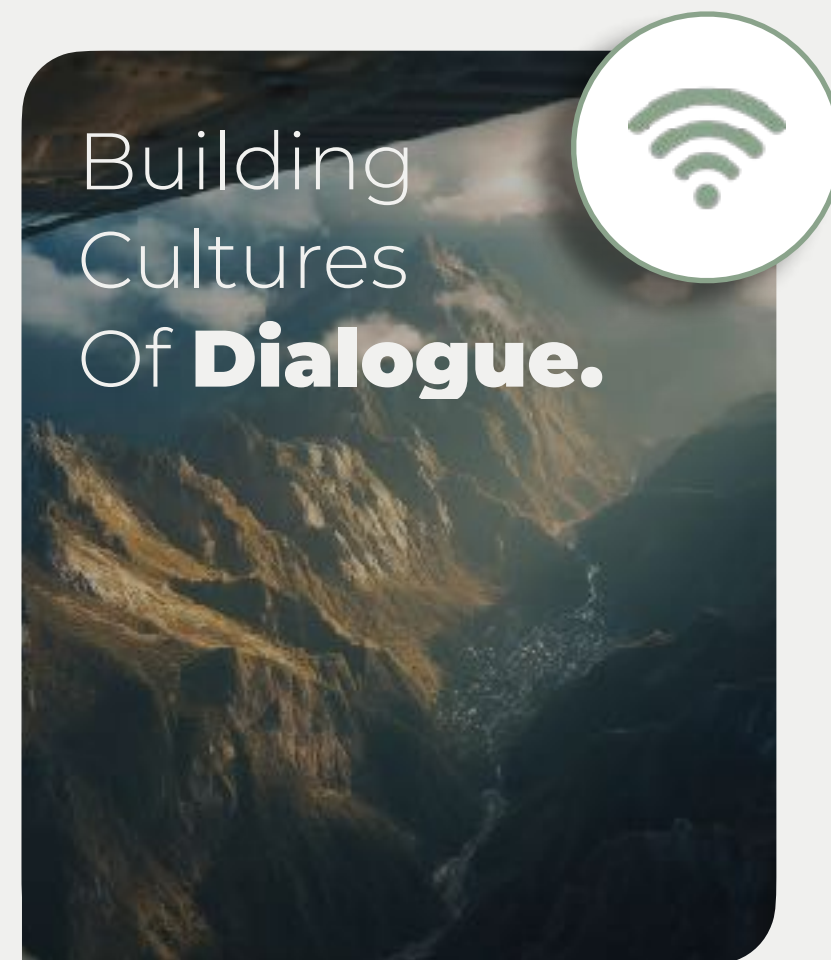
Meer info



✱ **Exclusief** voor H.R. en L&D professionals.

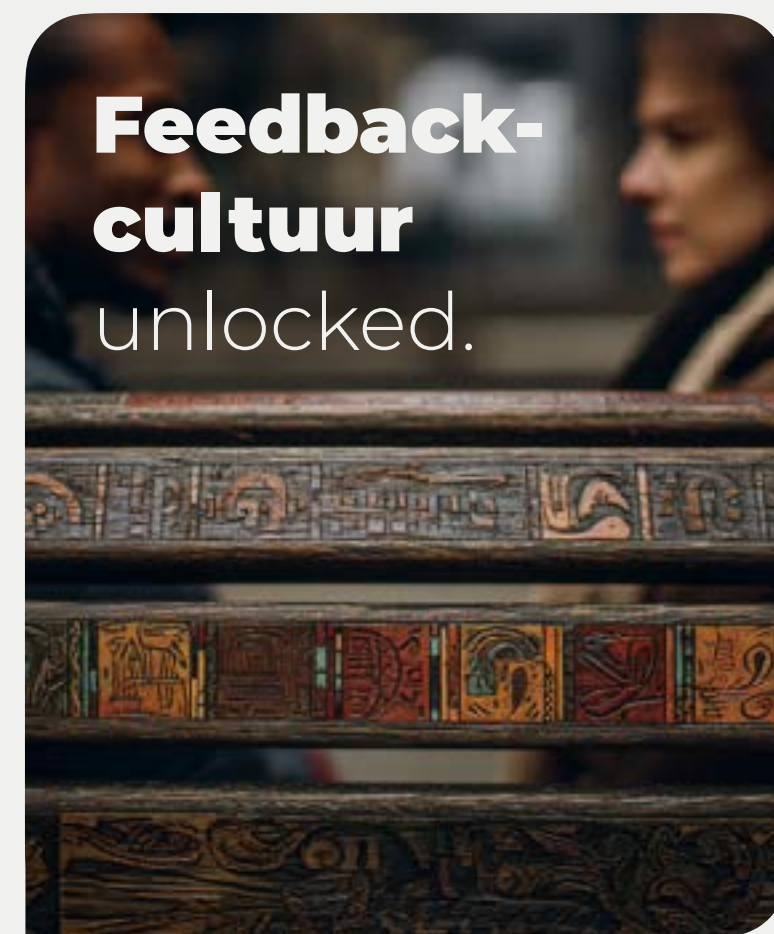


Live events*



5 nov.

Start
10u



31 maa. (2026)

Start
9u



18 nov.

Start
9u



5 maa. (2026)

Start
9u

* **Exclusief** voor H.R. en L&D professionals.

Den **Breckpot**
Mechelen

Den **Breckpot**
Mechelen

Den **Breckpot**
Mechelen



BEDANKT!



CONTACT US

INFO@THETIPPINGPOINT.BE

CHECK OUT

 THE HUB THEHUB.THETIPPINGPOINT.BE

 THE TIPPING POINT THETIPPINGPOINT.BE

FOLLOW US



Tom Nijsmans



THE TIPPING POINT
Building Cultures of Dialogue



TO INSPIRE | TO TRAIN | TO BUILD



Content page.



'matching'

