

Waarom doe je niet gewoon wat ik zeg!?

Of ligt het misschien ook aan mij?



Briefings for Business Leaders



‘Krachtige besluitvorming, ondanks verschillen in visie, belangen en karakter’

Hoge kwaliteit van overleg met mensen die anders zijn dan jij is niet vanzelfsprekend. Daar kun jij zelf wat aan doen!

Tijdens deze training leer je hoe je het beste uit jezelf en je overlegpartners kunt halen. Je leert welke thema's bij overleg en besluitvorming onder de oppervlakte spelen en hoe je ze kunt gebruiken om (samen) meer voor elkaar te krijgen. Je leert wat 'gevoelige knoppen' zijn, van jou en van anderen, en hoe je kunt voorkomen dat er op gedrukt wordt. Irritatie en frustratie krijgen geen kans! Je leert voorkomen dat belangrijke zaken onder tafel verdwijnen en daar de kwaliteit van overleg aantasten.

Ripuls

Norbert Netten is één van de weinige topexperts in Nederland die razend snel tot jouw persoonlijke kernthema weet door te dringen en die je in drie dagen leert om voor jou 'lastige' situaties in overleg en besluitvorming beter te handelen en om je invloed blijvend te vergroten.

Data: 31 maart 2008 t/m 2 april 2008 of 21 t/m 23 mei 2008
Locatie: Regio Utrecht

**Voor ambitieuze senior managers en professionals
die willen leren hoe ze meer voor elkaar kunnen krijgen.**

Waarom doe je niet gewoon wat ik zeg?!



Dag 1: Context, irritatie & frustratie, rollen en thema's

A. Hoge kwaliteit van overleg is niet vanzelfsprekend

Mensen zijn sociale wezens. In overleg en besluitvorming hebben ze de neiging zich aan te passen. Doen ze dat te veel dan verliezen ze identiteit en kracht (en vaak ook motivatie en betrokkenheid). Gaan ze te veel hun eigen gang, dan ontmoeten ze weerstand en lopen risico op verlies van draagvlak. Krachtig overleg en besluitvorming is niet vanzelfsprekend. Het vraagt inzicht, in jezelf en in anderen en het vraagt de vaardigheden om ondanks verschillen goede besluiten te nemen. We beginnen deze training bij jou.

B. Comfortzone en zone O

Je comfortzone is jouw unieke manier van dingen (willen) doen. Het is een natuurlijk streven om zoveel mogelijk in je eigen comfortzone te willen zijn. Het probleem is alleen dat jouw comfortzone lang niet altijd overeen komt met die van je collega's. Wat dan?

We onderzoeken waar jouw comfortzone uit op is gebouwd.

- ~ Wat laat je zien van jezelf? (gedrag)
- ~ Hoe doe jij wat je moet doen? (capaciteiten, competentie)
- ~ Waarom doe jij dat zo en niet anders? (visie, overtuigingen)
- ~ Wie ben je dat je het zo doet? (identiteit, karakter)
- ~ Waarmee ben je verbonden? (diepere waarden)
- ~ Wat haalt jou uit je comfortzone?

C. Rollen en persoonlijke thema's

Je ontwikkelt in je leven specifieke vaardigheden. Dat doe je omdat je er dingen mee kunt bereiken, maar ook om er dingen mee te vermijden waaraan je een slechte herinnering hebt.

Welke rollen (capaciteiten, overtuigingen en gedrag) heb jij in je leven ontwikkeld?

Wat was hun functie (bereiken/vermijden)?

Wat zijn kracht en valkuil van de rollen die je hebt ontwikkeld?

Wat zijn jouw gevoelige knoppen (thema's) en wat zit erachter?



Dag 2: Omgaan met verschillen en persoonlijke thema's uitwerken?

A. Verschillen die verschil maken

Management Drives® geeft inzicht in persoonlijke drijfveren en in die van anderen. Het is een prachtige methodiek om de verschillen weer te geven en ook om duidelijk te maken waar (en waarom) het kan botsen met mensen die andere drijfveren hebben. We koppelen de Management Drives aan de thema's die we de eerste dag hebben besproken en de inzichten die je daarin hebt opgedaan.

B. Persoonlijke casussen – van onmacht naar invloed

Voor veel deelnemers is er (ook) een concrete aanleiding om aan deze training deel te nemen. Er speelt een 'casus', een overleg- of besluitvormingssituatie met een collega of in

Waarom doe je niet gewoon wat ik zeg?!

een team, of er is de behoefte om op een betere manier met niet-rationele aspecten van jezelf of anderen om te gaan. Het bijzondere van deze training is dat er expliciet ruimte is om aan jouw persoonlijke casus of thema te werken. Dat maakt dat deze training een veel groter rendement geeft dan veel soortgelijke trainingen, omdat je direct aan een vraag of probleem kunt werken en dat koppelt aan de 'krachtige besluitvorminginzichten' en praktische handvatten die je in de training krijgt aangereikt. Het persoonlijk werk gebeurt in de hele groep. Het is intensief en met respect voor grenzen. Je kunt een casus inbrengen, het is niet verplicht.

We bespreken de resultaatcirkel. Het is een instrument om te onderzoeken waar je vastloopt in de cirkel van behoefte naar resultaat in overleg en besluitvorming.



Dag 3: De praktijk: krachtige besluiten met maximaal draagkracht

A. Stapsgewijs krachtige besluiten nemen

We bespreken en oefenen de belangrijkste principes van de 'Beyond Conflict' –methode voor het krachtig leren nemen van besluiten. Deze unieke, door rechter en mediator James Tamm en organisatieadviseur Ronald Luet ontwikkelde methode, is gebaseerd op een combinatie van het persoonlijke werk van de afgelopen dagen en de onderhandelingsmethode van Harvard, ook wel bekend als win-win onderhandelen.

B. De JA-methode: alleen tevreden zijn met een echt goed besluit

Een echt goed besluit wil worden uitgevoerd. Je ervaart de kracht van het persoonlijke deel en de praktische handvatten in een (boeiende en leuke) afsluitende praktijkoefening. Tijdens de oefening ervaar je hoe je jouw persoonlijke kracht, je (nieuwe) inzichten, je zelfbewustzijn en openheid kunt inzetten als 'instrumenten' die bijdragen aan de kwaliteit van dat overleg en van besluiten die ook daadwerkelijk worden uitgevoerd. Je ervaart dat je in staat bent om op een positief opbouwende manier om te gaan met irritatie, frustratie en emoties van jezelf en anderen.

C. Transformatie naar eigen praktijk

Je bespreekt hoe je dat wat je deze drie dagen geleerd hebt kunt toepassen in de dagelijkse praktijk van je werk, wat reëel en haalbaar is om toe te passen en hoe je kunt verdiepen en verankeren wat je in deze training hebt geleerd.



Over Norbert Netten (1957) & Marja Postema (1955)

Norbert is oprichter van Ripuls, bureau voor persoonlijke ontwikkeling in organisaties. Hij is personal coach en trainer en volgde van 1991 tot nu onafgebroken opleidingen op het gebied van gedragspsychologie in relatie tot werk (o.a. N.L.P., The Human Element, Transactionele Analyse en Systemisch werk). Norbert geeft sinds 1990 training en coaching in organisaties. Hij specialiseerde zich in persoonlijke effectiviteit op het werk, in persoonlijk leiderschap, persoonlijke presentatie en imago en in de niet-rationele processen in overleg en besluitvorming. Norbert combineert (psychologische) diepgang met directe toepasbaarheid op het werk.



Waarom doe je niet gewoon wat ik zeg?!

Naast Ripuls leidt hij The Presentation Guide®, bureau voor persoonlijke presentatie, uitstraling en imago.

Co trainer **Marja Postema**, werkt voor Ripuls en is eigenaar van Soiltraining. Marja is personal coach en trainer. Zij volgde opleidingen in onder andere Dramatechnieken en Psychodrama.



Uw investering

De deelnamefee voor deze driedaagse training is inclusief materialen € 1.990,- exclusief locatiekosten (ad. € 280,-). Deze training is vrijgesteld van BTW. Inschrijven kan via bijgesloten aanmeldingsformulier. Graag vernemen wij bij uw aanmelding(en) eventuele bijzonderheden betreffende de facturering.

Annulering is uitsluitend mogelijk tot 3 weken voor aanvang van de training (hiervoor moeten wij u helaas € 195,- annuleringskosten in rekening brengen). Vanaf deze datum bent u het volledige deelnemersbedrag schuldig. U mag deelnemers wel altijd laten vervangen/ ruilen (in dit geval worden de extra Management Drives test kosten (ad. € 200,-) apart in rekening gebracht).



Aanmeldingsformulier

Faxt u dit formulier naar: 035 – 601 24 92

of meldt u aan via onze site: www.management-development.com

31 maart 2008 t/m 2 april 2008

21 t/m 23 mei 2008

Organisatie: _____
Adres: _____
Postcode: _____ Plaats: _____
Telefoon: _____

Naam: _____ M/V
Afdeling: _____
Functie: _____
e-mail adres: _____

Evt. factuuradres: _____
Adres: _____
Postcode: _____ Plaats: _____

Datum: _____ Handtekening: _____