



Nieuwe training 'Weerstand als hoeksteen van samenwerking'

Weerstand als obstakel

Het is de vaakst aan mij gestelde vraag: 'Hoe ga ik om met deze dwarsligger, criticus, ruziezoeker, of rebel?' (m/v). Zelfs als na wat doorvragen op tafel komt, dat er niet veel dwarsliggers zijn en dat deze ook niet vaak de kop opsteken. Toch is de bezorgdheid groot. Dat komt vooral doordat bijna iedereen er ervaring mee heeft en zich de emoties van toen nog herinnert, of zelfs vandaag nog voelt. Vaak herinneren mijn gesprekspartners zich dat het niet tot een goede oplossing kwam en dat de onderlinge relatie verstoord bleef.

De ambitie is telkens weer om weerstand zo snel mogelijk uit de wereld te helpen. Hoe eerder we weer gewoon verder kunnen, des te liever. De weg die wordt bewandeld om er samen uit te komen heeft meestal als doel een compromis, of een dwarsligger die zijn dwaling in ziet en bijdraait. Als dat niet lukt, dan wordt er nogal eens gekozen voor een gevecht. "Als niet goedschiks, dan maar ...".

De kiem voor mislukking, zit in precies deze keuzes. We manoeuvreren onszelf op een zijspoor dat niet tot een oplossing leidt. Omdat we niet het goede gesprek voeren.

Weerstand als stimulans

In de loop van de jaren stond ik heel wat veranderende organisaties bij met raad en daad. Ook bij het beantwoorden van de vraag hoe om te gaan met weerstanden en dwarsliggers. Het resultaat is een in de praktijk ontwikkelde en toegepaste methode die van weerstand een stimulans maakt om tot een sterkere relatie en doelgerichte samenwerking te komen.

In de training 'Weerstand als hoeksteen van samenwerking' maken de deelnemers kennis met de vijf pijlers van deze methode en leren zij deze toepassen. Deze vijf pijlers zijn:

1. Weerstand is geen eigenschap "van hem of haar", maar van onze situatie, relatie en interacties.
2. Weerstand heeft altijd goede redenen. Ook mijn weerstand tegen weerstand.
3. Vind, herken en erken deze goede redenen, door samen de vraag te beantwoorden wat wij in bescherming nemen.
4. Voer het gesprek vanuit de vraag wat er nodig is om goed te zorgen voor dat wat het beschermen waard is.
5. Zet in op het beste resultaat voor alle gesprekspartners en mijd het compromis.

Voor wie is deze training?

Teams van organisaties die een rol spelen in het publieke domein. Bijvoorbeeld in openbaar bestuur, onderwijs, (geestelijke) gezondheidszorg, welzijn, hulpverlening, cultuur, huisvesting of veiligheid.

Doelstelling

Tijdens deze training leren de deelnemers hoe zij weerstanden kunnen benutten om de eigen kracht te versterken en tot krachtigere professionele relaties en samenwerking te komen. De deelnemers leren hoe zij de vijf pijlers van de methodiek kunnen toepassen in de praktijk. Ook in situaties die al volledig uit de hand zijn gelopen.

Uitvoering

Deze eendaagse training wordt in company aangeboden. Tijdens de training wisselen theorie en praktijk elkaar af. Door de deelnemers ingebrachte situaties krijgen volop de aandacht. In praktijkopdrachten wordt geoefend met de vijf pijlers van de methodiek.

Deze training wordt ook als proeverij aangeboden in de vorm van een workshop van twee uur.

Boek

De deelnemers ontvangen het boek 'Rebel met een reden' (Jos van der Horst, Uitgeverij SWP, Amsterdam, 2018).

Trainer

Jos van der Horst is een veranderekundige die sinds 1997 organisaties en professionals in het publieke domein met raad en daad bij staat bij het versterken van de eigen kracht en het vergroten van de impact voor samenleving en doelgroepen. Dit door de ontwikkeling van sociaal ondernemerschap, vitaal vakmanschap en duurzame samenwerking.

Uw investering

Deze eendaagse in company training vraagt voor 6 tot 20 deelnemers een investering van € 1.650,- (exclusief 21% BTW). Dit is inclusief een exemplaar van het boek voor alle deelnemers en alle trainingsmaterialen. Voor de workshop van twee uur bedraagt de prijs € 650,- (exclusief 21% BTW en exclusief de eventuele afname van het boek 'Rebel met een reden').

Bel of mail Jos van der Horst (06-55830515 of horst@quantanpm.nl) en maak een afspraak voor een oriënterend gesprek.