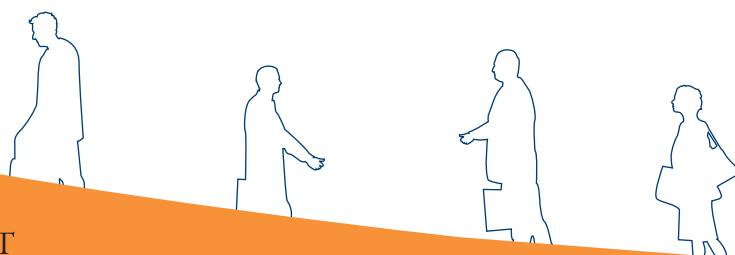


De kunst van veranderen met NLP

Vergroot uw inzicht en ontdek uw vaardigheden voor effectief management, coaching en advisering.



- effectieve communicatie
- succesvolle samenwerking
- inspirerend leiderschap





Effectieve communicatie?

Vraagt u zich af waarom de communicatie tussen u en uw collega vaak stroef verloopt? En hebt u wel eens de gedachte dat dit veel beter moet kunnen, meer moet kunnen opleveren? Vaak denken we dat door problemen te bespreken, we ook een oplossing hebben gevonden. Maar komen boodschappen zoals bedoeld wel aan? Als u zich herkent in deze vragen is het tijd om even stil te staan en uzelf de vragen te stellen: 'Wat is mijn volgende stap?' 'Ga ik zo door of sta ik open voor verandering?' Volgens de grondbeginselen van NLP is één actie al effectief: door te kijken naar onszelf en het communicatieproces krijgen we ineens hele andere inzichten. Uiteindelijk zullen we zo ontdekken dat we onze vaardigheden kunnen trainen om weer effectief te communiceren.

Oude Gracht Groep Training en Coaching

De Oude Gracht Groep stelt zich ten doel managers, adviseurs en andere professionals te inspireren. Men bovendien hun eigen vermogens te leren kennen en deze optimaal te benutten. De 'studie van de subjectieve ervaring', ofwel de basisprincipes van NLP, dienen hierbij als een inzichtelijk én inspirerend hulpmiddel. De training 'communicatie en strategie' van gecertificeerd NLP-docent Herman van der Weide (tevens oprichter van de Oude Gracht Groep), biedt u praktische handvatten om de kennis en kunde van NLP in te zetten bij uw werkzaamheden op het gebied van training & advies, coaching, leidinggeven, teambuilding, werving en selectie.

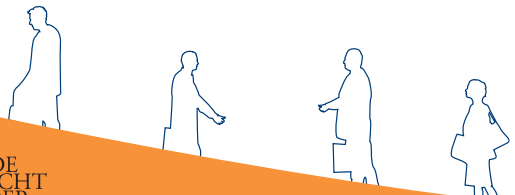
Voor wie is de training bedoeld?

Voor managers en adviseurs die hun communicatieve- relationele- en strategische vaardigheden willen verbeteren. Tot de doelgroep behoren managers (1e en 2e lijn), adviseurs op het gebied van Organisatie, ICT en O&I, maar ook professionals zoals Human Resource Managers, Edp Auditors, beleidsmedewerkers en juristen.

Waarop richten we ons tijdens de training?

Tijdens de training staat niet zo zeer de vaktechnische inhoud van management en advisering centraal, maar vooral de manier waarop we ons vak uitoefenen. We kijken daarbij naar de eigen blik op de werkelijkheid en het eigen overtuigingsstelsel. Om in uw werkpraktijk effectief te kunnen omgaan met klanten, opdrachtgevers, management en collega's richten we ons op vier doelen:

- het vergroten van uw bewustzijn, voor wat betreft het handelen en het vergroten van inzicht in effectief management en advisering;
- het vergroten van uw communicatieve - en relationele vaardigheden, waarmee uw effectiviteit als manager met sprongen wordt vergroot of om te komen tot een goede adviesrelatie en het vergroten van de impact van gegeven mondelinge- en schriftelijke adviezen;
- het verstevigen van uw positionering als manager/adviseur door een meer onafhankelijke en professionele houding in relatie tot managers, opdrachtgevers en cliënten;
- het begrijpen van de boodschap achter de woorden, zoals die zich aandienen (wat wordt er nu eigenlijk gezegd of geschreven) en verder het zelf actief kunnen toepassen van gewenste uitkomsten bij gebruik van taal (woord en geschrift).



Succesvolle samenwerking?

U weet precies wat er van uw team wordt verwacht. En u doet alles naar behoren: vergaderen, teambuilding, presenteren, motiveren, onderhandelen. Toch blijft het succes van uw team achter. U vraagt zich af hoe dit kan? Neem u zelf en uw team op de proef en ervaar dat samenwerking kan leiden tot grote hoogtes. Daarvoor moet u wel open staan voor training. Een leerproces waarbij u leert consistente, krachtige, maar ook inspirerende en haalbare doelen kunt stellen. Bovendien hoe u sterker kunt worden in zowel uw communicatie als uw motivatie en beïnvloeding van zowel uzelf, als van anderen. Werk aan uw eigen vaardigheden en denkpatronen om uw relaties met individuen en groepen snel te verbeteren.



Beknopte inhoud

Tijdens de training komen de volgende onderwerpen aan bod:

- inzicht in management en adviseren als vak: fasen van het adviesproces of het project en de rol van de manager/ adviseur;
- het belang van de eerste fase uit het adviesproces voor het opbouwen van een goede adviesrelatie;
- het belang voor de manager om vanaf de start een zogenoemd emotional bankaccount te creëren;
- contact maken, aansluiten bij medewerker, collega, klant, leiden en volgen;
- onbevangen luisteren en empathie;
- keuzevrijheid in reageren op inhoud- of betrekkningsniveau; aansluiten bij en interveniëren op wat er in de communicatie tussen jou en een ander gebeurt;
- het doorgronden en leren gebruiken van het *Metamodel*;
- herkennen van en omgaan met weerstand en kritiek;
- feedback geven en ontvangen.

Hoe meer je experimenteert, hoe meer je leert

De training is gebaseerd op ervaringsgericht leren en dat betekent dat de werkwijze tijdens deze training vooral praktisch en inzichtgevend is. De inleidingen zijn steeds kort en bondig en er

is veel aandacht voor concrete oefeningen. Er wordt zowel individueel, plenair als in kleine groepjes gewerkt met verschillende werkvormen.

De theorie wordt ondersteund door zelf ontwikkeld materiaal met verwijzingen naar relevante achtergrond literatuur (o.a. de boeken van Bandler en Grinder en Robert Greene). De deelnemers krijgen hand-outs van inleidingen en oefeningen.

Voorafgaand aan de training krijgen alle deelnemers een korte huiswerkopdracht. Met als doel om met focus aan de training te beginnen en om de gezamenlijke tijd in de training zo optimaal mogelijk te benutten voor het oefenen met de vaardigheden die worden aangereikt.

Inspirerend leiderschap?

Droomt u wel eens van een staande ovatie? Of dat u uw mensen geboeid kan laten luisteren om na afloop van een meeting de felicitaties te ontvangen? Herkenbaar?.. Toch is succesvol leiderschap veel meer dan dat. Een succesvol leider is tegelijkertijd een inspirerend leider; iemand die uitdrukking geeft aan een heldere visie op de organisatie, die verbonden is aan zijn eigen identiteit. En die door het uitdragen van deze visie een wereld vorm geeft waar mensen bij willen horen. Succesvol leiderschap is de congruente koppeling van identiteit, visie en expressie. Onderzoek, activeer en inspireer u zelf en uw leiderscapaciteiten.



Programma, groepsgrootte en investering

De training communicatie en strategie omvat een trainingsprogramma van 12 dagen over een periode van een jaar. Hierna is er een vervolg in een advanced opleiding van nog eens een jaar met daarin 12 bijeenkomsten. De investering voor het eerste jaar bedraagt € 3.900,-, vrijgesteld van BTW en inclusief uitgebreide lunches tijdens de training. Locatie: De Oude Gracht Groep, Westlandseweg 16, 2291 PG Wateringen.

Toetsing

Aan het einde van de opleiding vindt een professionele toetsing plaats. Bovendien krijgt iedere deelnemer richtinggevende feedback.

Groepsomvang

Maximaal 20 deelnemers.

Inschrijving

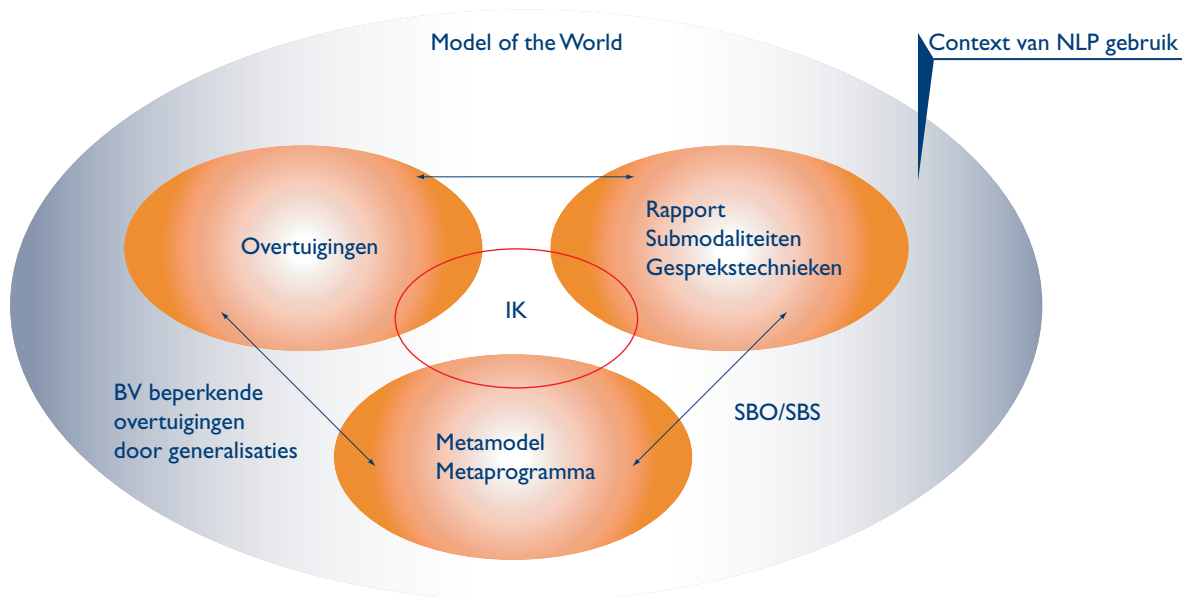
U kunt zich inschrijven door het aanmeldingsformulier in te vullen en ondertekend te retourneren, faxen of te mailen naar: info@oudegrachtgroep.nl.

Na ontvangst van uw inschrijfformulier krijgt u van ons direct een bevestiging van inschrijving toegestuurd.

Vergroot uw inzicht, verbeter uw vaardigheden ...start met NLP!

Coachend leidinggeven - Onderhandelen - **Samenwerking en commitment**
Feedback hanteren - **Persoonlijke effectiviteit** - Teamtraining - **Slecht nieuws-gesprekken** - Conflicthantering en mediatie - **Niet reageren, maar creëren**
Ongeschreven regels van de organisatie.

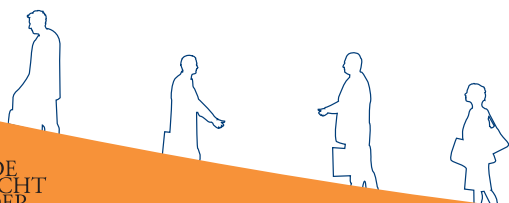
De oorsprong van Neuro-Linguïstisch Programmeren



NLP is van oorsprong een nieuwe vorm van psychotherapie, die in de jaren '70 is bedacht door Richard Bandler en John Grinder. Hun uitgangspunt was extreem pragmatisch. 'We zijn niet bepaald geïnteresseerd in wat 'waar' is. Alleen wat bruikbaar is telt,' schrijven ze in hun boek *Frogs in to Princes*. Om te achterhalen wat bruikbaar is gingen zij te rade bij Milton H. Erickson en Virginia Satir. Deze psychotherapeuten ontwikkelde een succesvolle benadering, waarbij mensen zelf aan de slag moeten met een nieuwe richting in hun leven. Het succes van deze benadering is het beschrijven van gedrag en karakteristieken van succesvolle mensen. Hierin wordt antwoord gegeven op vragen als: wat doen succesvolle mensen, hoe praten ze, hoe gedragen ze zich, hoe communiceren ze? Herman van der Weide heeft deze benaderingen gecombineerd en op basis hiervan een persoonlijk en uniek model ontwikkeld. In dit model draait eigenlijk alles rondom onze 'subjectieve ervaring'.

Jezelf programmeren

NLP, of 'de studie van de structuur van de subjectieve ervaring' vindt zijn oorsprong in ons centrale zenuwstelsel. Hier worden onze ervaringen van de werkelijkheid geordend en gepresenteerd. NLP gaat er vanuit dat we deze representatie kunnen aanwenden om bepaalde doelen te bereiken. Men noemt dit jezelf 'programmeren'. Het uitgangspunt dat onze innerlijke ervaring het resultaat is van representaties in het centrale zenuwstelsel, is van groot belang voor het ontstaan van ons gedrag. Weten hoe die representaties worden opgebouwd op een dieper liggend niveau, betekent dat we eindelijk grip gaan krijgen op ons kijken en ons gedrag.



Professionele training

Herman van der Weide heeft naast bedrijfskundige studies, zoals Master of Business Administration, intensieve opleidingen gevolgd voor therapeut en trainer (onder andere in de specifieke richting van NLP). Daarnaast heeft hij een carrière als directeur en bestuurder binnen de zorg en financiële dienstverlening op zijn naam. Zijn uitgebreide kennis en ervaring met management maakt dat hij in staat is dit in te zetten bij het geven van trainingen. Hierdoor ontstaat de juiste verhouding in theorie en praktijk en zullen de cursisten hun eigen wijze van werken herkennen en waar nodig door nieuwe invalshoeken van andere perspectieven kunnen voorzien.



Vier vragen aan Herman van der Weide

Waarom een training volgen?

“Ontwikkelingen in de samenleving en marktomstandigheden dwingen organisaties (overheid en bedrijfsleven) tot veelvuldige aanpassing en vernieuwing. Toenemende complexiteit maakt het samenwerken over de grenzen van eigen functie of afdeling lastig. Dit vraagt naast het leidinggeven op inhoud steeds meer sturing van processen en mensen. Echter, organisaties zijn steeds lastiger te leiden en te veranderen. Willen veranderen is één, hoe te veranderen vergt training, daarom dus.”

Wat maakt veranderen dan zo lastig?

“Omdat organisaties complexe systemen zijn. Er komt veel in samen: maatschappelijke ontwikkelingen, bedrijfsdoelen en persoonlijke belangen van de mensen die er werken. Mensen en bedrijfsculturen zijn primair geneigd tot continuïteit van het bestaande. Veranderingen ontstaan meestal als gevolg van externe omstandigheden en brengen discontinuïteit met zich mee. En daardoor emoties, vaak zichtbaar in weerstand. Maar tegen de stroom in handhaven van het bestaande, of doorschieten in strakke instrumentele sturing brengt vervlakking, reactief gedrag en materialisme met zich mee.”

De belangen van mens en organisatie, gaan die dan niet makkelijk samen?

“Je ziet dat in organisaties er een toenemend spanningsveld bestaat tussen enerzijds zakelijke doelstellingen en financiële

belangen en anderzijds persoonlijke ontwikkeling en zingeving. Vernieuwen vraagt dan ook om afscheid nemen van het bekende en overgang naar een onbekende toekomst. Dat vraagt een samengaan van bedrijfsbelang en persoonlijke zingeving. En het kunnen uithouden en hanteren van spanningen tussen wensen, doelen en een weerbarstige praktijk. En dat is niet makkelijk.”

Hoe kunnen we onze competenties en talenten vinden en gebruiken?

“Door te leren naar jezelf te kijken, ze te vinden en ze te durven inzetten. In deze complexe tijden is zekerheid en voorspelbaarheid steeds minder te ontleen aan de functie en het product. Zekerheid dien je in toenemende mate te ontleen aan jezelf, je eigen kracht, flexibiliteit en vermogen tot samenwerken, netwerken en omgaan met verschillen in belangen en posities. En bovenal in deze functionele veelheid: je eigen ontwikkelingsweg blijven volgen en trouw zijn aan het wezenlijke in jezelf. Veel mensen in organisaties vinden dit lastig of komen in de knel. In dit spanningsveld daarom is training broodnodig!”



In samenwerking met
Stichting Kwalificatie &
Curriculum Autoriteit

Oude Gracht Goep BV
Westlandseweg 16,
2291 PG Wateringen
T. 0174 286410
F. 0847 354380

Referenties

Op verzoek van het management van Cap Gemini is door Herman van der Weide een specifiek op de praktijk van management en advisering gerichte NLP-training ontwikkeld. Deze is over een reeks van jaren toegepast teneinde de managerial- en communicatieve vaardigheden van de Business Consultants verder te ontwikkelen. Vanwege het grote succes hiervan is door de Oude Gracht Groep besloten de trainingen structureel aan te gaan bieden. De Oude Gracht Groep heeft in de loop der jaren een interessante lijst van referenties opgebouwd. Klanten zijn onder andere:

PGGM

Microsoft

Sakura

Pathan

CWI

Vopak

Baobab

Fox Vakanties

Achmea

Novogen

Merison

Cascade

ROC ASA

Vlietland

Thyzo

Stuur het aanmeldingsformulier ondertekend retour in een envelop naar onderstaand adres of fax dit naar: 0847 354 380. U kunt ook een e-mail sturen naar info@oudegrachtgroep.nl.

Oude Gracht Groep BV
t.a.v. NLP-training
Westlandseweg 16
2291 PG Wateringen

Aanmeldingsformulier

PERSONOONLIJKE GEGEVENS

Achternaam _____
Voornaam _____
Geb.plaats _____ Geb.datum _____
Huisadres _____
PC+plaats _____
Telefoon _____
Mobiel _____
E-mail _____

ZAKELIJKE GEGEVENS

Organisatie _____
Adres _____
PC+plaats _____
Telefoon _____
Fax _____
E-mail _____

INVESTERING

Training communicatie en strategie:
€ 3.900,- (vrijgesteld van BTW)

- BETALING VAN DE KOSTEN VAN DEELNAME ZAL GESCHIEDEN DOOR**
- De deelnemer (facturen worden gestuurd naar uw persoonlijk adres)
 - De werkgever wordt rechtstreeks gefactureerd

Naam _____
Organisatie _____
Contactpersoon _____ M/V Functie _____
Adres _____
PC + Plaats _____

- Ondergetekende schrijft zich in voor deelname aan de
- Training communicatie en strategie
 - Advanced training communicatie en strategie
 - ik ontvang graag informatie over de mogelijkheden van personal coaching
 - ik ontvang graag informatie over de mogelijkheden van incompany training en/of coaching
- en ga akkoord met de voorwaarden voor betaling, zoals onderstaand vermeld.

Handtekening deelnemer _____

Handtekening betalende instantie _____

Datum _____

BETALINGSVOORWAARDEN

Indien een deelnemer die tot de opleiding is toegelaten zich terugtrekt, kan deze plaats worden ingenomen door iemand anders uit dezelfde organisatie. Ook indien van deze mogelijkheid geen gebruik wordt gemaakt blijft de volledige kosten verschuldigd.