

**Programma-onderdelen workshop ‘Ik maak het verschil’**

Deelnemers vullen voorafgaandelijk een korte vragenlijst in. Daarin wordt o.m. gevraagd naar casuïstiek die tijdens de oefeningen van de workshop zullen gebruikt worden.

10.00 uur Kennismaken, agenda

10.20 uur Uitleg over de Roos van Leary en interactief bespreken

11.50 uur Oefenen

12.30 uur lunchpauze

13.00 uur voorzetting oefenen

14.00 uur aan de hand van casuïstiek: basisemoties

15.00 uur gedragsvoorkeuren bespreken

15.30 uur theepauze

15.45 uur Omgaan met moeilijke mensen

16.15 uur begrijpen hoe mensen beslissingen nemen

16.30 uur Handige zinnetjes tijdens teamoverleggen

16.50 uur Afsluiten



Uitleg programma

We bouwen op een speelse, interactieve en ervaringsgerichte manier de Roos van Leary op en passen deze in talrijke situaties toe, met name als volgt:

* Op non-verbale en verbale manier uitdrukking geven aan de twee assen: domineren en affiliëren (overheersen en volgen)
* De relatie tussen non-verbale en verbale communicatie
* Wat zegt onze dominant kwadrant over hoe we naar onszelf kijken, naar anderen en hoe we relaties willen bepalen?
* Hoe reageren we op de relationele signalen van de ander: actie – reactie ketens. Aanvaarden en verwerpen van relatievoorstellen.
* 8 gedragsvormen: leiden, helpen, meegaan, volgen, terugtrekken, opstandig zijn, aanvallen
* Elk gedragsvorm kan bijdragen aan de relatie/samenwerking, elke gedragsvorm kan hinderen (mits overdreven, te rigide of slecht getimed)

We passen dit alles toe in een aantal oefeningen, waarvan de meeste gebaseerd op de casuïstiek van de deelnemers.

Aansluitend (waar mogelijk gebruiken we ook hier casuïstiek van de deelnemers):

* We plaatsen de basisemoties (blij, boos, bang en bedroefd) en hun doorschietvormen in de Roos en begrijpen daardoor hoe de zender ons wil beïnvloeden.
* We leren van onze antipoden: de mensen die in hun gedragsvoorkeuren het meest van ons verschillen.
* We leren omgaan met “moeilijke mensen”. Door het passend verwerpen van relatievoorstellen, neutraliseren we het gedrag van lastpakken.
* We leren begrijpen hoe mensen op verschillende manier beslissingen nemen. Dit inzicht helpt ons in gesprekken makkelijker tot besluiten te komen.