

## Communiceren met **hart** voor de zaak

*“Hoe kun je communiceren met compassie zonder je eigen belang te vergeten?”*  
*“Is het mogelijk van conflict tot synergie te komen en van compromis tot win/win?”*  
*“Hoe kun je je hart laten spreken én tegelijkertijd oog houden voor je eigen behoeften en die van de organisatie?”*

Tijdens deze intensieve driedaagse training krijg je antwoord op bovenstaande vragen door:

- contact te maken met de ander vanuit je eigen kracht/centrum;
- gevoelens en behoeften helder te verwoorden;
- met empathie en mededogen te luisteren naar de betekenis achter woorden;
- van (schijnbaar) tegengestelde belangen te komen tot oplossingen waarin alle betrokkenen zich kunnen vinden.

Het model van Geweldloze Communicatie, ontwikkeld door Marshall Rosenberg, is de rode draad bij deze training. Daarnaast zullen Aikido-oefeningen worden ingezet om diverse communicatie concepten te illustreren en fysiek te laten ervaren. Deelnemers gaan vooral zelf aan de slag met hun eigen praktijksituaties.

### **Doelgroep:**

Leidinggevend, medewerkers, professionals en anderen die in hun werk veel communiceren en hun impact willen vergroten door te communiceren van hart tot hart.

### **Trainer:**

Martin van der Meulen (1964) zal de training (bege)leiden.

Martin is bedrijfskundig ingenieur en heeft diverse managementfuncties uitgeoefend. Hij heeft 5 jaar bij de (semi)-overheid gewerkt en 10 jaar in het bedrijfsleven waarvan 2,5 jaar in Brazilië. Sinds 6 jaar geeft hij trainingen op het gebied van Geweldloze Communicatie en persoonlijke effectiviteit. Hij is gecertificeerd trainer Nonviolent Communication ([www.cnvc.org](http://www.cnvc.org)) en werkt samen met de organisatie van Marshall Rosenberg.



## Communiceren met **hart** voor de zaak

Driedaagse training Geweldloze Communicatie

### Samenvatting van het programma

#### 1<sup>e</sup> dag: hier ligt de nadruk op “IK”

- Bekrachtigen focus en vaststellen individuele leerbehoeftes;
- Vertalen van oordelen naar gevoelens en behoeften;
- Het model in zijn samenhang en het doen van verzoeken;
- Vergroten van keuzemogelijkheden bij het nemen van je eigen verantwoordelijkheid;
- Aikido: hoe lichaam en geest elkaar kunnen versterken.

#### 2<sup>e</sup> dag: met de nadruk op “JIJ” en interactie

- Luisteren en oefenen met het inleven in de ander;
- Aikido: hoe je in relatie met de ander in je kracht kunt blijven;
- Rollenspellen om eigen praktijksituaties te oefenen;
- Ruimte voor vragen en aandachtspunten om ervaringen daadwerkelijk naar de eigen (werk)praktijk te vertalen.

#### 3<sup>e</sup> dag: met de nadruk op interactie (eventueel als terugkomdag)

- Wat werkt wel en wat kunnen we daarvan leren? Wat werkt niet en hoe kan dat anders?
- Een oefening in onderhandelen: van compromis naar win/win;
- De ja achter de nee: ‘nee’ niet als einde maar als begin van de dialoog;
- Extra rollenspellen om eigen praktijksituaties te oefenen en standpunt helder neer te zetten.