

DRAAIBOEK OPLEIDING OMGAAN MET ANDEREN

Kennisopbouw

Arbeiders – Middenkader - Zaakvoerder



**bouwen
aan mentaal
vermogen**

Omschrijving

Medewerkers of collega's die 'lastig' doen, steeds in discussie gaan of net nooit hun mening geven, ...
Klanten die altijd iets weten, ...

In contact staan met anderen, betekent dat je met dit soort situaties geconfronteerd wordt.

Aan de hand van de roos van Leary kan je dit aanpakken. Het gedrag van de ander kan je namelijk beïnvloeden door je eigen gedrag aan te passen.

Oefenen, oefenen en nog eens oefenen vormt de rode draad van deze vorming. Het theoretisch kader wordt tot een minimum beperkt.

Praktische informatie

Algemeen

- Duurtijd energiesessie: 3u
- Aantal sessies: 1
- Aantal deelnemers: max 10-12 personen

Materiaal

- Vloermat
- Overzichtsfiche voor elke deelnemer
- Flappen
- Post-its
- Happertje

Doelstellingen

Weten hoe je jezelf communicatief opstelt om zo het gedrag van de ander te beïnvloeden.

Opbouw

1. Opwarmertje

Na een korte kennismaking wordt een situatie aan de groep voorgelegd en wordt besproken wat

- Mogelijke reacties van hen uit zijn
- Wat mogelijke reacties van de ander zijn

De input wordt op post-its genoteerd en op 2 flappen genoteerd, zodat dit verder in de opleiding kan gebruikt worden.

Mogelijke situaties:



- Het is winter, het vriest buiten. Je collega komt binnen in de werfkeet en laat de deur open staan. Jij reageert hierop en wil dat de collega de deur sluit, zodat de warmte binnen blijft.
- Je bent materiaal gaan ophalen bij de bouwhandel. Op het moment dat je het materiaal op de werf uitpakt, zie je dat het product beschadigd is. Je keert terug naar de bouwhandel omdat je ander materiaal wil krijgen.
- ...

2. Uitzetten Roos van Leary

De roos van Leary wordt in de essentie uitgelegd. Deze highlights komen hierbij aan bod:

- De roos van Leary brengt de manier waarop we ons communicatief gedragen in beeld.
- De roos van Leary is opgebouwd door middel van 2 assen, namelijk de dominantie en de affiliatie as.
 - Dominantie: Boven / dominant gedrag vs onder / submissief gedrag
 - Affiliatie: Nabijheid of afstand
- De 4 kwadranten die ontstaan krijgen allemaal een tweedeling, waardoor er octanten worden bekomen.
- Deze octanten staan allemaal voor een interactiestijl. Elke interactiestijl kan functioneel en waardevol zijn. Het is dan ook niet zo dat er goede en slechte stijlen zijn. De efficiëntie van een bepaalde stijl wordt mee bepaald door de context en het beoogde doel.
- Iedereen kan elke interactiestijl hanteren, maar bepaalde gedragingen zijn meer typerend voor sommigen dan anderen. Deze wordt de voorkeursstijl genoemd.

De inhoud van dit hoofdstuk wordt vooral gehaald uit de cursisten zelf. Zo krijgen ze eerste de bovenste interactiestijlen mee en moeten ze zelf nadenken wat de gevolgen zijn van een bepaald gedrag/ interactie.



Ter ondersteuning van de uiteenzetting van deze interactiestijlen wordt zowel gebruik gemaakt van een vloermat, kernwoorden, beelden, ... Elke deelnemer krijgt een overzichtsfiche.

De reacties die aan bod kwamen tijdens het opwarmertje wordt op de roos geplaatst om de 8 interactiestijlen mee te concretiseren.

3. In de spiegel kijken...

Nadat de interactiestijlen werden geschetst, wordt er in de spiegel gekeken en worden deelnemers uitgenodigd in beeld te brengen welke interactiestijl hun voorkeursstijl is. Dit gebeurt enerzijds door het maken van een eigen inschatting, maar ook door het maken van een inschatting door de groep over elkaar. Deze denkoefening moet in alle rust en vertrouwen kunnen gebeuren, het is dus belangrijk dat de lesgever ervoor zorgt dat het vertrouwen/de veiligheid er is om dit tot een goed einde te kunnen brengen.

Op die manier kan er een kritische reflectie gebeuren op het zelfbeeld. Dit is noodzakelijk aangezien het de manier is waarop de ander je ervaart die van tel is en niet hoe jij jezelf denkt te gedragen. Dit brengt met zich mee dat de inschatting van de groep verdiept wordt en er zo concreet mogelijk in beeld wordt gebracht wat ervoor zorgt dat men iemand in een bepaalde interactiestijl plaatst.

4. Aan de slag

Aan de hand van cases worden de relatiepatronen tussen de interactiestijlen duidelijk gemaakt. Deze cases kunnen door de deelnemers zelf aangehaald worden, maar kunnen ook door de docent ingebracht worden. Indien mogelijk wordt een gesprek van tijdens de opleiding gebruikt.

De cases die gebruikt worden, zijn voornamelijk situaties waarbij de inbrenger een ander resultaat wou bekomen dan hetgeen effectief gebeurde.

Tijdens deze cases wordt de situatie enerzijds geanalyseerd

- Wat gebeurde er in het echt? Welk patroon werd gevolgd?
- Wat is het gevolg van dit patroon?
- Wat was je doelstelling?
- Op welke manier kan je je anders gedragen, zodat je doel makkelijker bereikt kan worden.

Na de analyse wordt de situatie in een rollenspel omgezet, zodat de interactiestijlen ook in de praktijk kunnen vertaald worden.

Afsluiter

Als afsluiter wordt er met de groep teruggeblikt op de opleiding en wordt de vertaalslag gemaakt naar hoe ze verder aan de slag kunnen gaan met dit thema.



Gefinancierd door de FOD Sociale Zekerheid in het kader van pilootprojecten voor de preventie van psychische werkgerelateerde aandoeningen