



insight inside

Nieuwsbrief Nr. 6 Maart 2005 Jaargang 02

In deze nieuwsbrief:

- **"Kun je ook iets met kuddes?"**
- **Supermarktmanagers Schuitema willen beweging**
- **Fotoalbum is uitgebreid**
- **Iets om over na te denken: het compliment**

"Kun je ook iets met kuddes?"

Deze vraag kregen wij van Maarten-Pieter van der Vlugt van Scenter. Scenter is een organisatie-adviesbureau gevestigd in Baarn. In december vorig jaar hebben Scenter en 3PK een workshop gegeven voor een managementteam van KPN.

Deze workshop stond in het teken van authentiek en creërend leiderschap.

De oefeningen die tijdens de workshops van 3PK gedaan worden, zijn tot nu toe altijd 1:1 (deelnemers werken steeds met 1 paard tegelijkertijd). In de praktijk echter, geeft een manager leiding aan meerdere medewerkers. De parallel tussen een groep en een kudde is daarmee snel gelegd. Vandaar ook de vraag van Maarten-Pieter of wij ook iets kunnen met kuddes.

Deze vraag is aanleiding geweest om te starten met de ontwikkeling van een geheel nieuwe training, namelijk Teammanagement. Scenter wil de training met name inzetten bij opdrachtgevers die zich in veranderprocessen bevinden. Maarten-Pieter: "Het is voor een manager uitermate belangrijk dat hij of zij inzicht heeft in groepsdynamica, vooral tijdens veranderingsprocessen. De kudde is hier een prachtige metafoor voor. Wie zijn bijvoorbeeld de beïnvloeders en hoe herken je die? Wie heb je nodig bij het creëren van draagvlak voor de door te voeren ver-

anderingen?" Een andere insteek bij deze nieuwe training, is het sturen langs de lijn. "Een manager stuurt vaak vanaf een afstand. Het is immers niet de bedoeling dat hij zelf in de operationele werkzaamheden stapt. Doordat deelnemers zich tijdens de training nooit in de kudde mogen bevinden, maar altijd veilig langs de lijn blijven, krijgen ze een goed beeld van hun eigen vaardigheden om invloed op afstand uit te oefenen."

Hebt u ook een vraag aan ons? Aarzel dan niet om contact met ons op te nemen.

Supermarktmanagers Schuitema willen beweging

Op 10 februari hebben 7 C1000-ondernemers een hele dag gewerkt met de paarden van de Witvenstoeterij in Esch. Alle 7 volgen zij de training Commercieel Management bij Koen Weber van Faktor, Management & Learning Consultants, een opleidings- en adviesbureau dat verschillende leertrajecten ontwerpt en uitvoert voor Schuitema. Wat kwamen zij bij ons doen?

Het gevecht om de klant is bij supermarkten nog altijd in volle hevigheid aan de gang en de prijzen staan zwaar onder druk. Maar lage(re) prijzen maakt nog geen winnaar. Klanten willen ook prettig kunnen winkelen. Samen met zijn team doet de C1000-ondernemer er dan ook alles aan om de klanten zo prettig mogelijk boodschappen te kunnen laten doen. Maar hoe krijg je je medewerkers zover dat ze doen wat jij wil? Of beter nog: wat





insight inside

Nieuwsbrief Nr. 6 Maart 2005 Jaargang 02

de klant wil? Deze vragen stonden tijdens de workshop centraal. Vragen waar 3PK uitstekend mee uit de voeten kan. Het gaat hier per slot van rekening om het in beweging krijgen van anderen, waarbij de ondernemers bepalen waar naartoe, met welk doel, in welk tempo en volgens welke route.

Iedere deelnemer had vooraf een persoonlijk leerdoel geformuleerd. De deelnemers waren op de hoogte van elkaars leerdoelen, zodat er optimaal teruggekoppeld en gediscussieerd kon worden. Iedere deelnemers kreeg een unieke oefening, afgestemd op het persoonlijke leerdoel. Enkele reacties: geweldig, leerzaam, inspirerend, anders, indrukwekkend, spiegeltje, spiegeltje aan de wand.

Fotoalbum is uitgebreid

Er staan nieuwe foto's op de website. Zo kunt u een impressie krijgen van de workshop van 7 C1000-ondernemers (Schuitema) die in het teken stond van Beweging.

Hebt u zelf ooit deelgenomen aan een workshop of training en heeft u daar toevallig foto's van? Mail ze of stuur ze naar ons toe. Wij zetten ze graag op onze website.

Iets om over na te denken: het compliment

Tijdens onze workshops komt vaak het onderwerp 'belonen' ter sprake, een onmisbaar aspect binnen de non-verbale communicatie tussen mens en paard. Uiteraard geldt dit ook voor communicatie tussen mensen onderling. Wat ons betreft is belonen een onderdeel van duidelijk communiceren. Het maakt duidelijk wat het gewenste gedrag of het gewenste resultaat is. Bovendien voorziet een belo-

ning (compliment) in onze behoefte aan acceptatie en waardering. In de Intermediair lezen wij er het volgende over...

Trainer en adviseur Coert Visser:

'Iedereen hongert naar erkenning en dat is precies wat een compliment verschaft.' Een goed geplaatst compliment geeft het soort feedback dat je helpt je ervan bewust te worden welke gedragingen effectief zijn, zegt hij. En natuurlijk is een compliment niet alleen nuttig, maar ook een oppepper. 'Een mooi compliment kan je hele dag goed maken.'

In het Intermediair Loopbaanonderzoek is bijna veertig procent van de ondervraagden van mening dat hun leidinggevende te weinig complimenten geeft. Opvallend is dat ook aardig wat managers zelf (25 procent) vinden dat ze daarin tekortschieten.

'Van een schouderklopje is nog nooit iemand geblesseerd geraakt.' Deze voetbalwijsheid, toegeschreven aan Leo Beenhakker, werkt misschien op de lachspieren, maar ze geeft precies aan hoe ingewikkeld over het algemeen wordt gedaan over het uitdelen van complimenten. Enerzijds verlangen we ernaar geprezen te worden, anderzijds moeten we van onszelf bescheiden zijn. Van te veel applaus gaat iemand maar naast zijn schoenen lopen. Bovendien riekt het geven van een compliment al gauw naar slijmen of hielen likken. En onze volksaard staat bol van de negatieve opvattingen over roem, ijdelheid en verwennerij."

Uit: Intermediair mail week 8.