

Leergang intervensiëren
met passie en precisie



Voor wie?

Je bent een ervaren vakman of vakvrouw als het gaat om interveniëren. En je zou dat vak nog meer vanuit jezelf willen uitoefenen, nog authentieker, nog meer vanuit jouw levensmissie, nog meer vanuit jouw persoonlijke waarden. Je wilt je verdiepen, voor complexe vraagstukken geen eenvoudige antwoorden bieden.

Deze leergang is ontwikkeld voor ervaren vakmensen, die zich in verschillende rollen met interveniëren in organisaties bezighouden. Vakmensen die 10 of meer jaar werkervaring hebben en weten hoe ze een intakegesprek moeten voeren, interventiestrategieën kunnen ontwikkelen en inzetten, en die (tijdelijk) afscheid kunnen nemen van hun klant. Vakmensen die al meerdere opleidingen en leergangen in adviesvaardigheden, veranderen en interveniëren hebben gevolgd.

Waarin onderscheidt deze leergang zich van andere opleidingen?

Voor ons gaat het ambacht van Interventiekunde over:

1. Het vermogen te onderzoeken hoe een klant in interactie betekenis verleent aan wat er gebeurt in zijn omgeving. En te onderzoeken hoe jij dat zelf doet;
2. Het vermogen te onderhandelen over condities waaronder verandering of beweging kan ontstaan en kan worden veroorzaakt. En te onderzoeken welke condities je daarvoor zelf nodig hebt;
3. Het vermogen tot het ontwerpen en uitvoeren van interventies waarbij diagnose en interventie samenvallen en de klant wordt geholpen om zijn zelfplossend vermogen weer aan te boren. En daarmee het vermogen jezelf overbodig te maken.

In veel opleidingen leer je een 'ware' strategische analyse te maken van een omgeving van de klant. Daarin zit een impliciete veronderstelling dat er een juiste analyse te maken is en de omgeving een gegeven is. Wij leren je hoe betekenisverlening bij klanten zich vastzet en hoe je deze weer kunt ontstroeven, zodat een klant in staat is te zien hoe zijn beperkte wijze van betekenisverlening aan zijn omgeving zijn vraagstukken veroorzaakt.



In veel opleidingen leer je hoe je kunt aansluiten bij een klant. Dat helpt je om ervoor te zorgen dat je klant je adviezen aanneemt. Wij leren je hoe je daarnaast zorgt dat je uit de patronen van de klant blijft op het moment dat je klant je daartoe verleidt. En hoe je dus onderhandelt over de condities van een opdracht, waarbij je niet bij voorbaat in het patroon zit van de klant, die het vraagstuk van die klant nu net veroorzaakt.

Hoewel 1e orde en 2e orde veranderingen ook erg noodzakelijk zijn en deze worden aangeleerd in veel opleidingen, leren wij je 3de orde veranderingen te veroorzaken. Je leert hoe je de klant zover krijgt om te reflecteren op zijn eigen patronen die maken dat hij zelf niet tot oplossingen komt. Wat maakt dat de klant zelf niet in staat is zijn patronen te doorbreken? En je leert 'designs' te maken die dat zelfoplossend vermogen van de klant aanboren en vergroten. Veranderen bij de klant is niet onze verantwoordelijkheid.

Onderdeel van de opleiding is dan ook dat je jezelf compliceert. Je intervineert nu al in verschillende rollen en wellicht kun je nog andere rollen toevoegen. Daarnaast kun je door op verschillende manieren naar dezelfde situatie te kijken en door verschillende 'talen' te ontwikkelen, de klant en jezelf helpen om andere werkelijkheden te creëren.

Deze leergang nodigt je uit tot het verder ontwikkelen en verbreden van je eigen interventie repertoire. Een repertoire dat uniek past bij jou in de relatie met je klanten. Je leert:

1. Verandering en beweging te veroorzaken in plaats van te maken;
2. Belevings- en ervaringsgerichte adviestrajecten te ontwikkelen;
3. Interventiestrategieën te ontwikkelen die recht doen aan de complexiteit van de vraagstukken van je klanten.
Deze strategieën zijn gebaseerd op 'radial thinking' in plaats van op lineair denken;
4. Interventiestrategieën te ontwikkelen die recht doen aan de autonomie en het zelfoplossend vermogen van de klant;
5. Taal te hergebruiken en nieuwe taal te introduceren om groepen mensen te helpen op andere manieren betekenis te geven aan wat zij ervaren;
6. Verschil, conflict, en spanning te waarderen en te gebruiken;
7. Te spelen met tijd en timing.

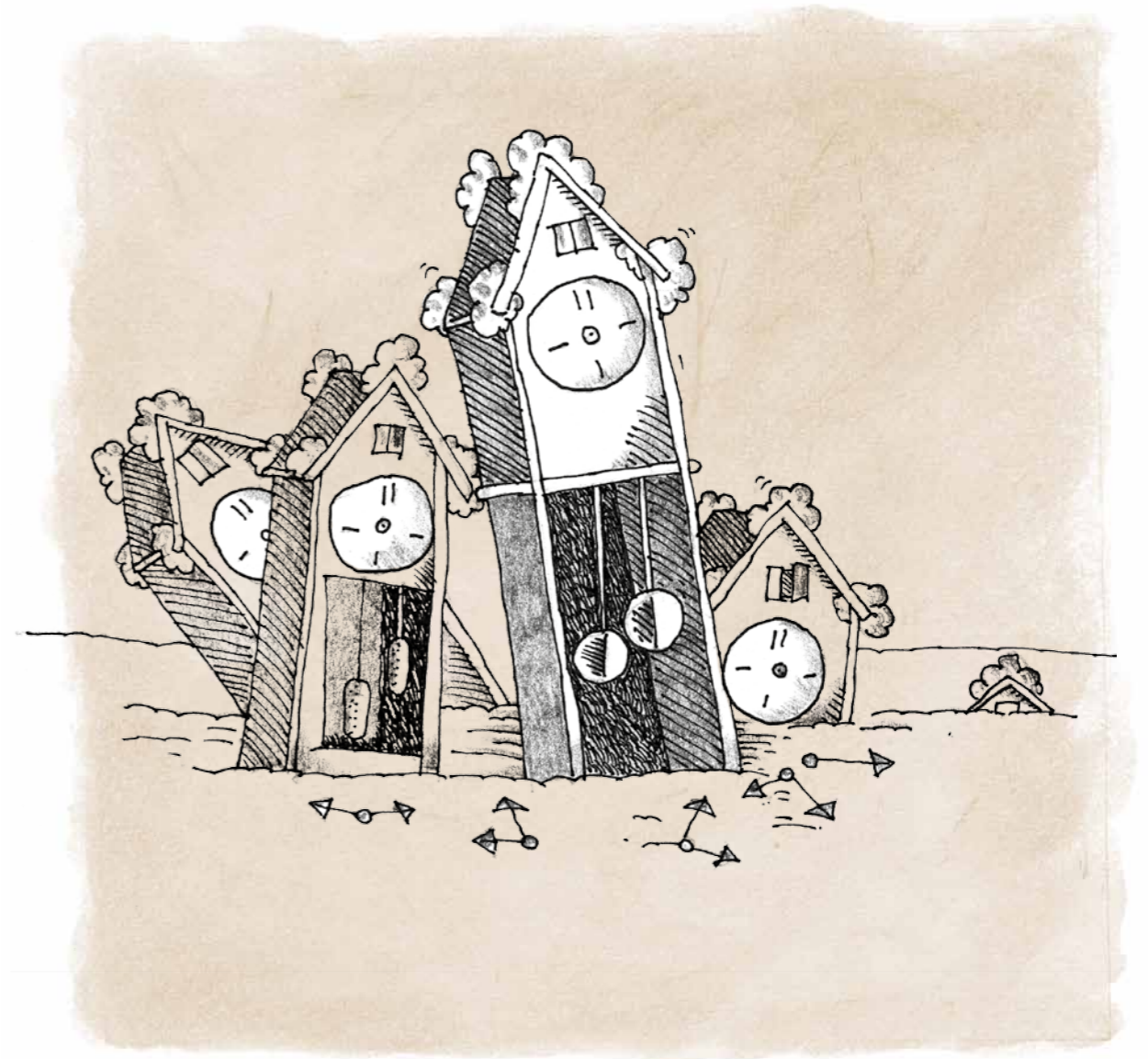


Werkwijze

We werken in de leergang op basis van drie uitgangspunten:

1. Werken vanuit passie en met precisie – Je kunt het vak van Interventiekunde alleen uitoefenen vanuit je persoonlijke passie en levensmissie. Wat jij hier komt doen op aarde, krijgt handen en voeten in je professie. En dit doe je met vakmanschap, dus methodisch precies.
2. Ervaren – Werkelijk begrijpen ontstaat niet alleen door op cognitief niveau te begrijpen hoe het moet. De ervaring in het lijf en in het hart, maakt dat je werkelijk gaat begrijpen. Enerzijds gebruiken we de ervaringen die deelnemers hebben opgedaan in hun dagelijkse praktijk. Anderzijds geven we de deelnemers nieuwe ervaringen mee.
3. Theorie in praktijk – We geven je de gelegenheid je weer eens theoretisch te verdiepen en je (nieuwe) theoretische kennis nadrukkelijk toe te passen in je praktijk van alledag. *“Er is niets zo praktisch als een goede theorie”* (Kurt Lewin). We werken vanuit de filosofische uitgangspunten van het sociaal constructionisme.

De leergang bestaat in totaal uit 6 blokken, waarin de hiervoor genoemde zeven thema's aan bod komen. Het eerste blok bestaat uit 5 dagen; het tweede tot en met zesde blok steeds uit twee dagen. We starten iedere dag om 9.30u en eindigen steeds om 20.00u. In het derde, vierde en vijfde blok nodigen de deelnemers 'oefenklanten' uit om het geleerde mee uit te proberen.



Uitspraken van deelnemers

Enkele uitspraken van de deelnemers aan de Leergang Intervenieren met Passie (LIP):

“Door de leergang heb ik me een onderscheidende manier van kijken naar organisatieveranderingen eigen gemaakt, waardoor ik versnel in mijn ontwikkeling als professional en waardoor ik veel meer impact heb als veranderaar in de organisaties waar ik werk.”

Edwin, directeur van en organisatieadviseur bij LSI - Leiderschap, Strategie en Implementatie

“Verdiepend, openbrekend, kaderend, inspirerend. Waarheid wordt een van de vele mogelijkheden.”

Therese, senior beleidsadviseur bij het Ministerie van VWS

“Hoewel ik veel opleidingen heb gevolgd en een ervaren adviseur ben, heb ik nu pas het gevoel dat er een stevige basis is gelegd onder mijn advieswerk.”

Sjaak, zelfstandig gevestigd organisatieadviseur

“Als je dit eenmaal weet gebruik je het. Het geeft jou en je klant nieuwe taal om te veranderen en dingen anders te doen.”

Gerben, organisatieadviseur bij B&T

Ik ben er scherper van geworden en durf meer te zeggen omdat ik preciezer ben gaan werken en op die manier eerder bewust van zwakke signalen.

Carola, recruiter bij VOOR



Strange | Strategy and Change

Strange

Deze leergang is ontwikkeld en wordt gegeven vanuit Strange. Strange is een netwerk van interventiekundigen die zich bezighouden met het bedenken en uitvoeren van vernieuwende zoekstrategieën, veranderstrategieën en verleidingsstrategieën om bestuurders, directeuren, managers en medewerkers te ondersteunen bij het oplossen of verder brengen van complexe maatschappelijke vraagstukken (Voor meer informatie: www.strange.nl).

Shirine

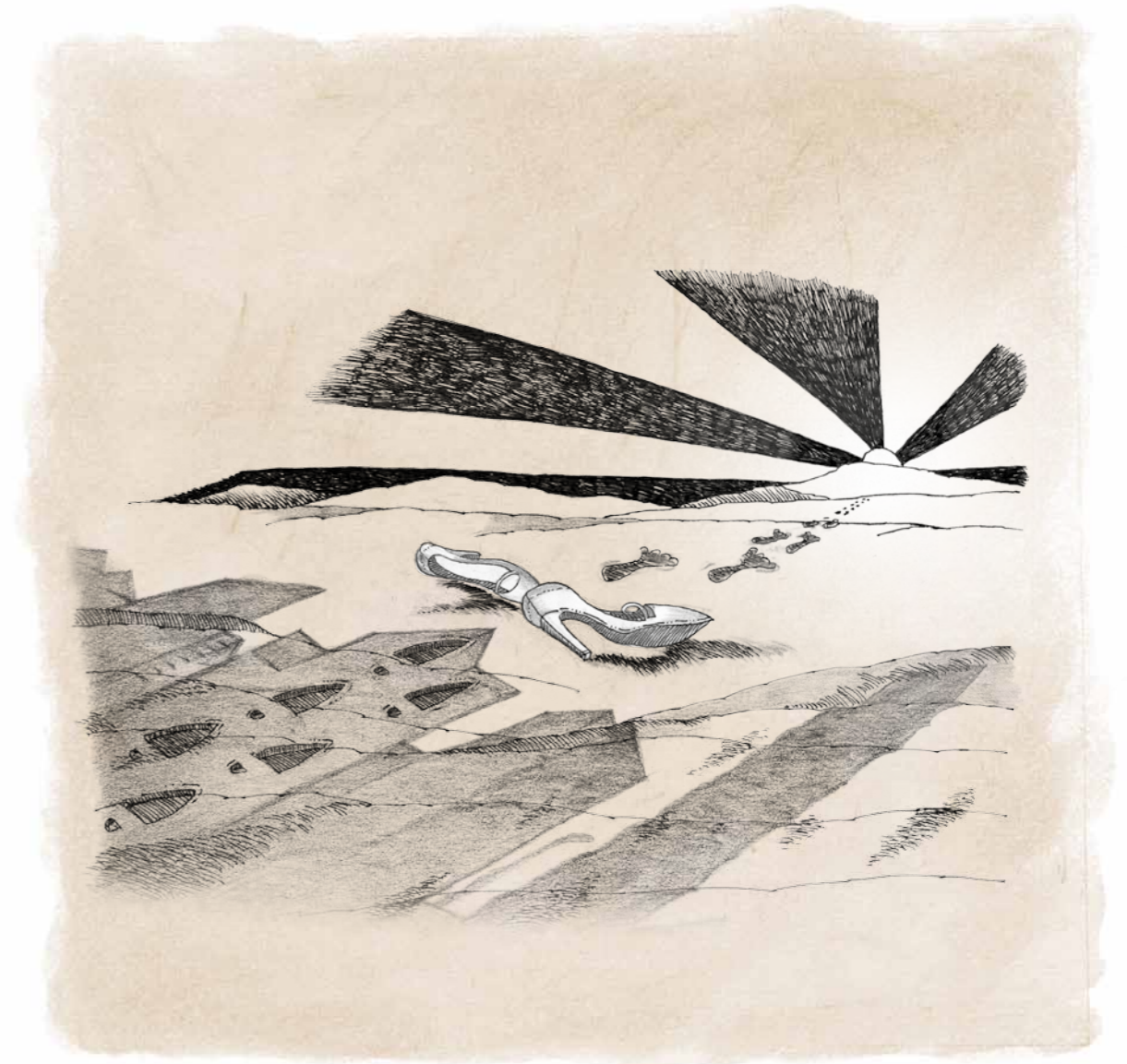
De leergang wordt gegeven door Shirine Moerkerken. Zij werkt samen met meerdere gastdocenten.

Na tien jaar lang het vak van veranderekunde en interventiekunde te hebben geleerd van degenen die aan de wieg hebben gestaan van dit mooie vak, richt Shirine Moerkerken in 2008 het netwerk [Strange | Strategy and Change](#) op.

Shirine werkte al op haar 23e als interventiekundige en was genoodzaakt om op die jonge leeftijd stevig te onderhandelen over de condities waaronder een door haar te begeleiden veranderingstraject succesvol zou kunnen zijn. Ze kon nog niet vertrouwen op haar levenservaring en diepgewortelde mensenkennis. Inmiddels heeft zij het onderhandelen over condities tot kunst verheven.

Shirine vertelt over zichzelf: *“Ik ben nieuwsgierig en hoop dat ik mijn hele leven zal blijven vernieuwen, ontdekken en leren. Op complexe maatschappelijke vraagstukken heb ik geen antwoord, maar wel een zoekstrategie die leidt tot antwoorden. Ik ben gedreven, betrokken en enthousiast en dat werkt aanstekelijk. Ik stuur, onderhandel, gebruik en creëer conflict en verleid vanuit visie. En ik leer anderen dit ook te doen.”*

In 2015 verscheen haar boek ‘Hoe ik verander – Anders interveniëren in organisaties en maatschappelijke vraagstukken’.



Data en locatie

Ieder jaar stellen we opnieuw de data voor de leergang vast. Wil je weten wanneer de leergang dit jaar plaatsvindt? Stuur een e-mail aan: shirine@strange.nl

De leergang vindt centraal in Nederland plaats, in de omgeving van Utrecht. De leergang start als er zich minimaal 10 mensen hebben ingeschreven. Het maximale aantal deelnemers is 16.

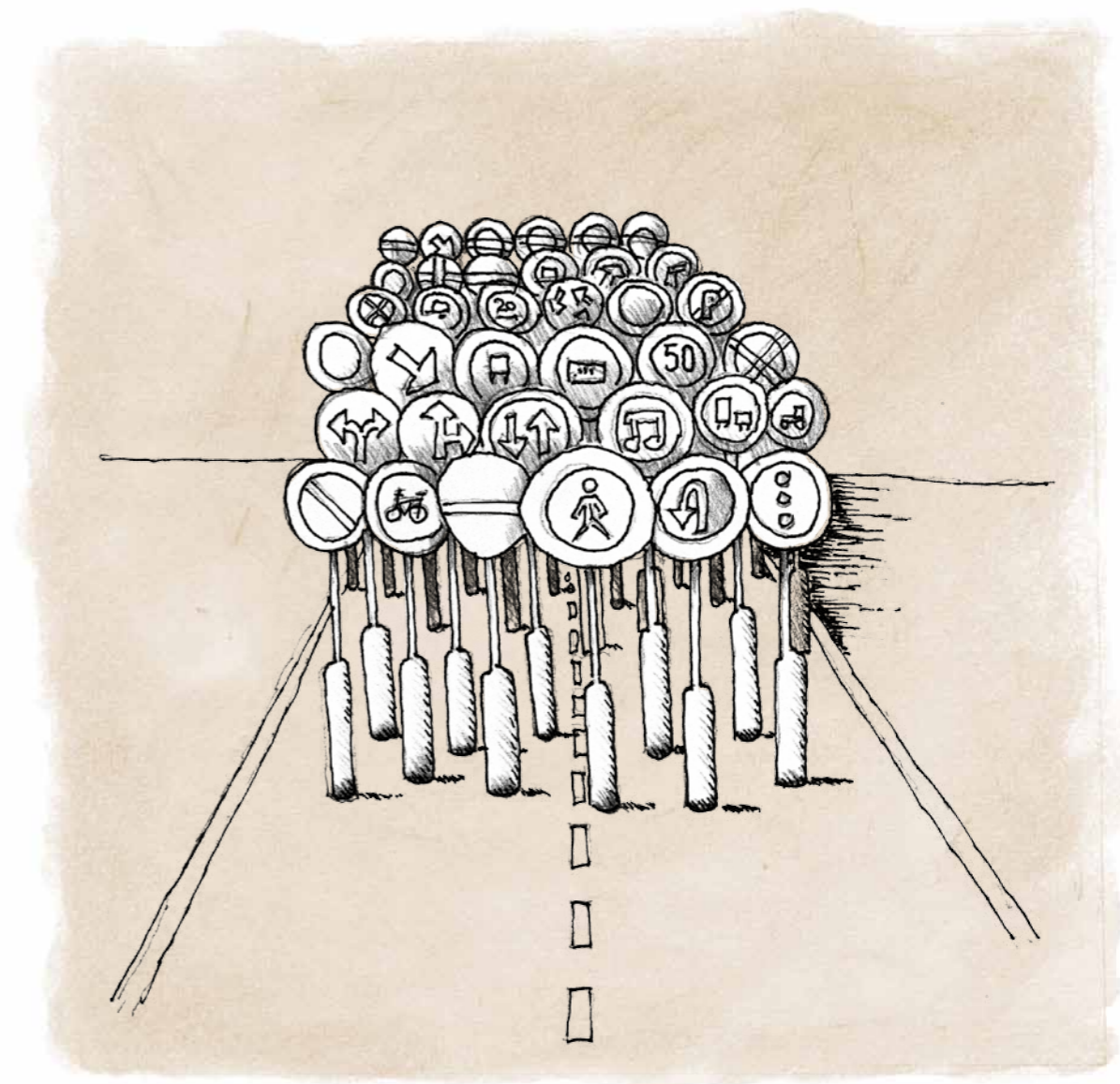
Kosten en inschrijving

De kosten van de leergang bedragen € 6.950 excl. BTW (€ 8.409,50 incl. BTW) per deelnemer. Deze prijs is inclusief lunch, diner, koffie en thee. Deze prijs is exclusief eventuele reis- en verblijfkosten en exclusief de voor de leergang aan te schaffen literatuur.

Inschrijven kan door contact op te nemen met Shirine Moerkerken (shirine@strange.nl of 06 - 22 12 42 58). In een intakegesprek beslissen jij en een van de begeleiders samen of deze leergang past bij je wensen en ervaringen. Indien je besluit deel te nemen, sturen we je een contract en een factuur toe. Je bent ingeschreven zodra je de factuur hebt betaald.

STRANGE | STRATEGY AND CHANGE

LLOYDSTRAAT 54
3024 EA ROTTERDAM
TELEFOON: 06 22 124 258
SHIRINE@STRANGE.NL
WWW.STRANGE.NL





*“DE WARE ONTDEKKINGSREIS BESTAAT NIET UIT HET AANSCHOUWEN
VAN NIEUWE LANDSCHAPPEN, MAAR UIT OPNIEUW LEREN KIJKEN”*

MARCEL PROUST