

Krachtig in het contact maken met ieders (verborgen) talenten.

De Verbinding



Hoe kan mijn team optreden als een eenheid in plaats van als een aantal losse eilandjes? Hoe zorg ik ervoor dat iedereen binnen onze organisatie echt doordrongen raakt van onze visie? Hoe bereik ik dat onze callcentermedewerkers met een glimlach onze klanten te woord staan in plaats van onbezielde van het ene telefoontje naar het andere te hopen?

Het zijn allemaal heel herkenbare vragen die ik in gesprekken met managers en directieleden van verschillende bedrijven beluister. Deze vragen stellen hen voor de uitdaging: hoe bewerkstellig ik eenheid, bezieling, hoe breng ik verbinding tot stand?

Je verbinden met iemand (je partner, je teamgenoten, je leidinggevende) of met iets (een ideaal, een bepaalde visie, je innerlijke drijfveren) betekent je openstellen en openstaan voor dat wat komt. Immers wanneer je verbonden bent en echt luistert,

ontstaat er contact en ruimte voor elkaars zienswijze en gedachten. Net zoals je de schakelaar omzet en het licht aan gaat, zo verbind je ook jezelf met je omgeving. Je verbinden met iets of iemand betekent: niet aan de zijlijn blijven staan, maar verantwoording nemen en lef ontwikkelen. Je maakt keuzes en volgt je hart zonder je verstand uit te schakelen.

In 2008 staat Houthoff Training & Coaching in het teken van 'De Verbinding'. Verbinding tussen u en ons. We staan immers voor persoonlijk

contact maken, oprecht luisteren en maatwerk bieden. In 2008 willen wij u

“Weten, dat is verband kunnen leggen”

[Mo Tzoe]

ook ondersteunen in de wijze waarop u de verbinding kunt maken tussen u en datgene wat u werkelijk wilt en in de manier waarop u daar handen en voeten aan geeft. Wilt u uw eigen (verborgen) dromen en doelen verwezenlijken, uw

team tot een inspirerend voorbeeld maken of eindelijk het roer omgooien? U bent aan zet.

Hoe? In deze nieuwsbrief komen diverse mogelijkheden aan bod, van ontbijtsessies tot MBTI, van coaching tot persoonlijke effectiviteit. Daarnaast vindt u verderop in deze nieuwsbrief ons hele trainingsoverzicht. Namens ons team nodig ik u van harte uit om verbinding te maken.

Linda Houthoff, Algemeen Directeur Houthoff Training & Coaching



Foto: Kathy van der Knaap

Ontbijtsessies

In het kader van ons thema 'De Verbinding' bieden wij u de gelegenheid deel te nemen aan onze ontbijtsessies gecombineerd met een lezing. Op verschillende data verspreid over het jaar kunt u zich inschrijven voor deze boeiende en inspirerende bijeenkomsten, steeds met een spreker die u prikkelt tot nadenken.

Door deelname maakt u als het ware even een pas op de plaats om te kijken naar uw eigen handelen, ideeën en visie. Aan het eind van de ochtend gaat u weer geïnspireerd en vol ideeën terug naar het werk. Bovendien bieden onze ontbijtsessies volop de gelegenheid tot netwerken.

Voor het eerste kwartaal staan twee bekende nieuwdenkers op het programma te weten op **29 januari** auteur **Geert Kimpfen** en op **19 maart** hoogleraar **David Pinto**. >>

29 januari – Maak uw dromen waar met de tien wetten van de Kabbalist

Ontbijtsessie met een lezing door Geert Kimpen

Hebt u ook altijd een droomwens gehad waaraan u nauwelijks durft te denken omdat u zelf ervan overtuigd hebt dat het realiseren ervan toch niet mogelijk is? Volgens de kabbala is het onze taak als mens de best mogelijke vorm van onszelf te worden en ál onze dromen te creëren. De reden dat we hier zijn, is namelijk onze talenten tot volle wasdom te brengen en aan de wereld te schenken. Maar soms lijken die dromen onmogelijk. Of hebben we allerlei redenen waarom we ze niet meer najagen: omdat we te oud zijn, of een hypotheek hebben, een man of vrouw die ons niet steunt, enzovoort. We doen dan onze dromen af als kinderlijke onzin en worden zelfs geïrriteerd als ze even weer de kop opsteken. Of we zijn jaloers

wanneer we anderen wel hun droom zien leven. Die heeft ook altijd geluk, zeggen we schamper. Terwijl het voor iedereen mogelijk is om zijn of haar droom te realiseren. Het goede nieuws is dat daarvoor ook een handleiding bestaat. Een wens creëren, werkt

“Wat u ook kunt doen, of in uw dromen meent te kunnen doen, begin ermee! In stoutmoedigheid schuilt talent, kracht en tovenarij”

[Goethe]

namelijk volgens dezelfde principes als die waarbinnen de schepping zelf tot stand is gekomen.

Wijze kabbalisten hebben dit systeem geanalyseerd en praktisch toepasbaar gemaakt. Aan de hand van zijn eigen verhaal legt auteur Geert Kimpen (van de roman *De Kabbalist*) u uit hoe u met de tien wetten van de Kabbalist uw onmogelijke droom kunt waarmaken. Nieuwsgierig? Als theaterman maakt Geert Kimpen van zijn lezing een spektakel en zorgt hij ervoor dat de zaal muisstil aan zijn lippen hangt. Geert is ervan overtuigd dat we allemaal een talent hebben meegekregen dat we tot maximale ontplooiing kunnen brengen. Hoe? Geert nodigt u uit tijdens deze ontbijtsessie uw dromen concreet te maken en aan de slag te gaan.

Geert Kimpen

Geert Kimpen is auteur van de roman *De Kabbalist*, die sinds zijn verschijnen al tien drukken kent en aan dertien Europese landen is verkocht. Recensenten schreven: “Een magistrale debuutroman” en “Een mystieke roman in de traditie van de *Da Vinci Code*”.



19 maart – Diversiteit: mythe of werkelijkheid?

Ontbijtsessie met een lezing door prof. dr. David Pinto

Wanneer vrouwen een auto aanschaffen, letten ze vooral op comfort, gemak en veiligheid. De technische kant interesseert hen minder. Aangezien vrouwen de belangrijkste beslissers zijn bij de aankoop van een auto, zien zij graag een vrouwelijke verkoper in de autoshowroom die begrijpt wat zij zoeken. De autodealer met de vrouwelijke verkoper krijgt daardoor een gevarieerder klantenbestand en verhoogt zijn omzet.

Op de Rotterdamse Kruiskade werken in een Hollandse slagerij verschillende nationaliteiten samen en de klanten zijn mogelijk nog diverser. Deze slager is een uitstekend voorbeeld van een ondernemer die luistert naar de klant en werk maakt van de vraag uit de markt. Zonder te kijken naar de traditionele manier van werken, koos hij voor de klant. Om een nieuwe, allochtone doelgroep aan te trekken ging het roer om en werd de slagerij multicultureel en daarmee – nog belangrijker – enorm succesvol.

Notaris is van oudsher een ambt voor de wat oudere autochtone Nederlandse man. Een succesvolle notaris van nu kijkt echter goed naar zijn klantenkring en begrijpt dat hij, indien hij de boot niet wil missen, zijn doelgroep moet verbreden. Hij start bij zijn eigen kantoor en begint met het aannemen van meer vrouwelijke en/of allochtone kandidaat-notarissen. Wanneer een Turks echtpaar bij hem aanklopt, is een Turkse notaris hun gesprekspartner. Deze begrijpt als geen ander wat de specifieke vragen van het echtpaar zijn en hoe hierop in te spelen.

Zomaar drie voorbeelden van ondernemers die heel goed begrijpen dat zij veel kansen laten liggen indien zij geen werk maken van diversiteit. Het levert hen een gevarieerd team op van mensen die elkaar aanvullen, uitbreiding van hun klantenkring en een hogere omzet.

Maar hoe kun je in de praktijk nu eigenlijk handen en voeten geven aan diversiteit zonder dat het de identiteit van je organisatie aantast? Zit die andere doelgroep die je nog niet goed kent wel op jouw product of dienst te wachten? Is diversiteit zaligmakend of een modeverschijnsel? Is diversiteit wel een antwoord op onze vragen en kunnen we onze aandacht niet beter aan andere zaken besteden?

Op al deze vragen geeft David Pinto antwoord tijdens zijn lezing ‘*Diversiteit, mythe of werkelijkheid?*’ David Pinto de ‘communicatievirtuoos’ (aldus Vrij Nederland) en de ‘originele denker’ (volgens de Telegraaf), speelt een prominente en eigenzinnige rol in ons nationale minderhedendebat.

Op het gebied van diversiteit staat David Pinto voor een haarscherpe analyse en komt hij met verfrissende en tegelijk visionaire en onconventionele oplossingen.

Hij stelt dat we tot de verwarrende ontdekking zijn gekomen dat elkaars taal spreken niet de garantie biedt dat communicatie effectief verloopt. Tijdens zijn lezing maakt hij inzichtelijk hoe culturele normen en waarden, meer dan de taal, bepalend zijn voor denken, communiceren en handelen en hoezeer deze normen en waarden verschillen tussen westers en niet-westers georiënteerde burgers. Hij beperkt zich echter niet alleen tot de verschillen tussen culturen, maar bespreekt ook de verschillen zoals in sekse en leeftijd. Met veel humor en doorspekt van talloze voorbeelden neemt hij u bij de hand. En het blijft niet bij een verhaal. Hij geeft u ook praktische handvatten waarmee u direct aan de slag kunt. Daarnaast speelt hij in op uw persoonlijke en/of bedrijfsmatige vraag-

David Pinto

Prof. dr. David Pinto weet als geen ander wat het is om in verschillende culturen te leven en een antwoord te vinden op de talloze daarmee samenhangende uitdagingen en vraagstukken. Geboren in Marokko in een Berberstadje, opgegroeid in een orthodox joods gezin, volgde hij een opleiding tot rabbijn, maar ging vervolgens werken als leraar. Via Israël kwam hij in Nederland terecht en moest hij onder aan de maatschappelijke ladder beginnen. Hij vulde vakken en maakte schoon.

Ondertussen probeerde hij de Nederlandse taal machtig te worden. Met zijn 'straatvechtersmentaliteit' bracht hij het in 1998 tot hoogleraar Interculturele Communicatie aan de Universiteit van Amsterdam. Inmiddels is hij een geliefd spreker op congressen en bedrijfs evenementen. Als specialist op het gebied van interculturele vraagstukken zien en horen wij hem vaak op de tv en in radioprogramma's. Daarnaast is David Pinto voorzitter van de Raad van Toezicht van de Katholieke scholengemeenschap PCC en tevens lid van de Raden van Toezicht van de Haagse Hogeschool en Technische Hogeschool Rijswijk en het Zaans Medisch Centrum (ZMC).



stukken. Deze kunt u kenbaar maken wanneer u zich inschrijft, op het inschrijfformulier. Uiteraard kunt u aan het einde van de lezing uw vragen bij hem kwijt.

Voor meer informatie over onze ontbijtsessies en om in te schrijven: vraag onze aparte brochure aan of kijk op onze website www.houthofftrainingen.nl onder de button 'Ontbijtsessie'. U vindt daar ook een digitaal inschrijfformulier.



Persoonlijke effectiviteit

Wil je beter uit de verf komen en jouw talenten meer tot hun recht laten komen? Zou je meer invloed willen uitoefenen en jezelf duidelijker willen profileren? Houthoff biedt jou in het nieuwe jaar de kans de training Persoonlijke Effectiviteit te volgen.

Persoonlijke effectiviteit staat voor het aanboren van krachtbronnen in jezelf, het verkrijgen van inzicht in je persoonlijke sterke en minder sterke punten en het benoemen van je meerwaarde. Wie ben ik, wat kan ik, wat wil ik en hoe kan ik mijn talenten inzetten? Persoonlijke effectiviteit vergroot de grip op je eigen handelen en maakt je beter in staat je doelen te stellen en te verwezenlijken. Hiervoor is het belangrijk om zicht te krijgen op je eigen gedrag en het effect hiervan op anderen.

Voor wie

De training is bedoeld voor iedereen die zichzelf verder wil ontwikkelen en met zelfvertrouwen zijn of haar kwaliteiten en vaardigheden willen neerzetten, persoonlijk en binnen de organisatie.

Doel

Tijdens de training werk je aan het formuleren van je doelen en krijg je inzicht in de belemmeringen die je ervaart bij het benutten van jouw kwaliteiten. Je leert succesvoller te zijn en te genieten van je talenten.

Je krijgt handvatten aangereikt die van belang zijn je zelfkennis te vergroten en de inzet van je persoonlijke kwaliteiten effectiever te maken.

We behandelen onderwerpen zoals:

- Zelfkennis is zelfanalyse: wie ben ik, wat wil ik, wat kan ik en wat heb ik nodig?
- Vaststellen van persoonlijke leerdoelen;
- Hoe maak je contact met wat je echt wilt en kom je in actie?

- Beperkende gedachten en emoties;
- Oefenen met effectievere gedragspatronen;
- Oefenen met assertief denken en handelen;
- Hier ben ik: jezelf profileren in diverse (overleg-)situaties;
- Succesvol beïnvloeden: handvatten tot verandering/verbetering;
- Persoonlijk ontwikkelingsplan. Het is nu duidelijk wat je wilt en je hebt gekozen. Je energie is gemobiliseerd, je bent in beweging. Je kiest de dingen die nodig zijn om je doel te bereiken.

Enkele ervaringen van cursisten:

Eindelijk durf ik het woord te nemen tijdens het werkoverleg en ik merk dat mijn bijdrage op prijs wordt gesteld!

Het was even slikken dat ik zo geconfronteerd werd met mijn manier van optreden, maar tegelijkertijd was dat precies wat ik nodig had.

De training Persoonlijke Effectiviteit is een intensieve persoonsgerichte training en die inspeelt op je actuele leerdoelen. Tijdens deze driedaagse training werken we met veel afwisselende vormen zoals cases, testen, rollenspelen en opdrachten. We hanteren een maximale groepsgrootte van twaalf deelnemers zodat iedereen voldoende aandacht krijgt.

Op het trainingsschema verderop in deze nieuwsbrief vind je de praktische gegevens terug en via onze website www.houthofftrainingen.nl kun je je inschrijven.



MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR®

'In mijn werk als coach merk ik dat de vraag hoe mensen op het werk presteren niet alleen afhangt van hun opleiding, vaardigheden en ervaring, maar ook in hoge mate wordt beïnvloed door hun eigen aard en voorkeuren. Deze aangeboren voorkeuren bepalen hoe wij situaties waarnemen, welke besluiten we nemen en hoe we ons opstellen ten opzichte van onze omgeving.

Persoonlijke voorkeuren liggen aan de basis van onze gedragingen. Om dit gegeven voor jezelf duidelijker te maken, nodig ik je uit om antwoord te geven op de volgende vragen:

- Ben jij een extraverte of een introverte persoon?
- Ben je meer geneigd realistisch en op feiten gebaseerd te kijken, of richt je je liever op het creatieve en vernieuwende?
- Ben je meer taakgericht of juist mensgericht?
- Neem je je besluiten op basis van objectieve logica en analyse, of laat je je meer leiden door persoonlijke waarden en/of harmonie, kortom subjectieve aspecten?
- Ga je liever planmatig en gestructureerd te werk of ben je productiever wanneer je ruimte laat voor keuzemogelijkheden en onder tijdsdruk werkt?

Meten van persoonlijke voorkeuren

Al deze vragen en nog heel wat meer komen aan bod bij de MBTI oftewel de Myers-Briggs Type Indicator. De MBTI is gebaseerd op het werk van C.G. Jung over psychologische typen. Het instrument is gedurende tientallen jaren wetenschappelijk getoetst, het is zeer nauwkeurig en betrouwbaar.

MBTI is wereldwijd de meest gebruikte persoonlijkheidsvragenlijst in zijn soort, in diverse professionele ontwikkelings-trajecten. Zelf gebruik ik MBTI vaak tijdens coachingstrajecten, maar ook bij teambuilding. Denk hierbij aan zaken zoals leiderschapsontwikkeling, management development, persoonlijke effectiviteit en samenwerking binnen teams.

Door de voorkeuren in beeld te brengen, kun je in totaal zestien verschillende voorkeurstypes onderscheiden, waardoor je gedragspatronen beter kunt herkennen en voorspellen. Op deze manier breng je diversiteit tussen mensen in beeld en ontstaat er meer begrip. Elk type vertoont

immers zijn eigen sterke kanten, zwakheden, communicatiestijl en ontwikkelingsvermogen.

Er is geen goed of fout

De MBTI is geen test, het is een zelfperceptie-instrument. Wat er uitkomt, is hoe iemand zichzelf ziet. Er is geen 'goed' of 'fout'. Elk van de zestien types heeft zijn eigen voor-



Aan het woord is Jan Stooft, managementcoach bij Houthoffen gecertificeerd MBTI assessor...

en tegens. De MBTI helpt je om taken en voorkeuren zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen. In teams kun je bovendien elkaars taken en de onderlinge samenwerking afstemmen op ieders persoonlijke voorkeuren.

Nu snap ik waarom ik altijd zo reageer!

Vanuit de voorkeuren die duidelijk worden bij de MBTI kan je bepaalde gedragsneigingen afleiden.

Bijvoorbeeld: extraverten zijn eerder geneigd zich af te stemmen op de buitenwereld van mensen en dingen. Ze werken ideeën uit door erover te praten en ze nemen makkelijk initiatieven in werk en relaties en in netwerken. Ze hebben brede interesses. Introverten daarentegen zijn over het algemeen meer aangetrokken tot de innerlijke wereld van gedachten en denkbeelden en zij werken met ideeën door

erover na te denken. Ze nemen initiatief als iets voor hen echt belangrijk is, voelen zich prettig als zij alleen werken en dragen graag bij door diepgang en grondigheid.

Mensen met een voorkeur voor het feitelijke waarnemen vertrouwen op feiten en ervaring. Ze zijn realistisch, houden van een systematische aanpak, maar kunnen wel eens een gelegenheid of nieuwe mogelijkheid mislopen. Degenen die kiezen voor intuïtieve waarneming vertrouwen op hun inspiratie, ze hebben een natuurlijk talent om trends op te merken en mogelijkheden te zien, maar zij kunnen soms de realiteit uit het oog verliezen.

Dit past beter bij mij

Afhankelijk van je type kan jij je meer of minder prettig voelen binnen een bepaalde baan, taak, of team, of geef je de voorkeur aan de ene specifieke organisatiestructuur boven de andere.

Onderzoek heeft aangetoond dat bepaalde eigenschappen of kwaliteiten in een persoon in verband staan met voorkeuren. Eigenschappen zoals afhankelijkheid, formeelheid, voorzichtigheid, vastberadenheid en een passieve opstelling staan allemaal in verband met bepaalde voorkeuren. De MBTI kan daarom helpen om je eigenschappen of die van je team af te stemmen op de eigenschappen die bruikbaar zijn bij een taak of opdracht.

De MBTI toont niet alleen voorkeuren en typen, maar ook de dominante en zwakkere functies. Dit geeft jou en/of je team waardevolle feedback over natuurlijke talenten en verdiensten, terwijl het tegelijkertijd blinde vlekken toont en gebieden waar groei en ontwikkeling mogelijk is.

MBTI ondersteunt in:

- het beantwoorden van de vraag wie het best is toegerust voor welke taak/opdracht;
- bijvoorbeeld ten aanzien van interne en externe klantbetrekkingen;

- het doorvoeren van verandering;
- het duidelijk maken van nieuwe gebieden van persoonlijke groei en vooruitgang;
- het scheppen van een positieve bedrijfscultuur.

MBTI in de praktijk

- Een MBTI-test doe je altijd vrijwillig; het vergt twee gesprekken van anderhalf à twee uur.
- Jij bent de enige die de resultaten ziet en krijgt, het is aan jou of je ze met iemand wilt delen.
- Eerst werk je met enkele vragenlijsten. Dan neem ik al je voorkeuren mondeling met je door zodat je zelf je beeld vormt.

Tijdens de tweede afspraak leggen we de uitkomst uit de test naast je zelfbeeld. Je bepaalt zelf je type en we bespreken wat dat voor je betekent, welke ontwikkelpunten er zijn en hoe je dat het best kunt aanpakken.

MBTI kan je ogen openen. Plotseling vallen de puzzelstukjes in elkaar en snap je beter waarom je altijd zo reageert in een bepaalde situatie of waarom je die ene collega tijdens een stressvolle situatie beter even met rust kunt laten. MBTI geeft inzicht en het vergroot je (zelf)kennis. Ben je ook benieuwd wat MBTI voor jou en/of voor je organisatie kan betekenen? Maak dan een afspraak met mij. In een persoonlijk kennismakingsgesprek kunnen we van gedachten wisselen over de vraag wat wij voor je kunnen betekenen.

Wil je meer informatie over de achtergronden van MBTI, dan kun je de site bekijken van OPP Nederland: www.opp.eu.com; © OPP en het OPP logo zijn geregistreerde handelsmerken van OPP Ltd. © MBTI is een geregistreerd handelsmerk van de Myers-Briggs Type Indicator Trust. OPP Ltd heeft de licentie om het handelsmerk in Europa te gebruiken.

De verbinding met mijn drijfveren

'Toen ik afgelopen juni startte met mijn loopbaantraject bij Houthoff, hoopte ik dat ik duidelijk zou krijgen wat mijn passie is. Wat voor soort baan past er nou echt bij mij?'

Brigitte Diderich (46 jaar) werkte tot voor kort als docent bij de Hogeschool Leiden. Daarvoor was zij vijftien jaar creatief therapeute in de psychiatrie. 'Ik voelde mij op het laatst leeggezogen, ik moest mij continu voor de volle honderd procent geven aan patiënten met problematiek die steeds zwaarder

en complexer werd. Op een goed moment trok ik dat niet meer, ik was helemaal opgebrand.' Vanuit de wens 'lichter' werk te doen, rolde Brigitte zeven jaar geleden het onderwijs in. Al snel realiseerde ze zich dat het lesgeven ook niet is waar haar hart ligt. Ze miste een stukje

creativiteit en dat bleef in de loop der jaren toch knagen. 'Bovendien had ik het gevoel dat ik in een soort hagedrukketel was beland. Ik moest steeds snel handelen en switchen, het werd allemaal bedrijfsmatiger en ik kon steeds minder mijn ei kwijt.'

ontdekkingstocht is nog niet afgerond. Door de gesprekken en de verschillende tests krijg ik meer inzicht. Dingen die ik eigenlijk al weet, worden nu benoemd en verder ontleed en ontrafeld. Ik ga nu langzamerhand naar het einde van mijn traject en ik merk dat nu alles bij elkaar komt. Alles valt op zijn plek en klopt.'



Foto: Kathy van der Knaap

Pas op de plaats

'Ik besloot dat het tijd was een pas op de plaats te maken en aandacht te schenken aan dat onbestemde gevoel van binnen. Ik wilde weloverwogen de volgende stap in mijn loopbaan zetten en kiezen voor iets waarvan mijn hart sneller gaat kloppen. Met behulp van mijn coach Frank Lansbergen van Houthoff ben ik aan de slag gegaan en ik merk dat langzamerhand mijn creativiteit weer terugkomt. Ik teken en schilder weer en ik ben begonnen beelden te hakken. Samen met Frank ben ik nu aan een zoektocht bezig naar mijn capaciteiten en drijfveren en deze

In beweging

'Ik heb weer meer verbinding met mijn drijfveren gekregen. Door het letterlijk doorlopen van de zes niveaus van Dilts (zie kader) weet ik wat mijn persoonlijke missie is, namelijk mijzelf en anderen in beweging zetten en houden. Bij de keuzes die ik nu ga maken, betrek ik deze missie. Het werkt als een soort kompas en geeft richting aan mijn beslissingen. Zo tegen het eind van mijn loopbaantraject kan ik zeggen dat ik mijzelf meer serieus neem en mijn eigen talenten beter ken en aanstuur.'

De zes niveaus van Dilts

Gebaseerd op het gedachtegoed van Gregory Bateson ontwikkelde Robert Dilts een model dat onze coaches veel gebruiken bij loopbaan- en andere vraagstukken op het gebied van zingeving. Hierbij doorloop je zes niveaus die met elkaar verbonden zijn en die het mogelijk maken te reflecteren op jouw werkelijkheid. Door je leven en je loopbaan vanuit deze zes lagen te doorlopen, kun je kijken in hoeverre ze met elkaar harmoniëren en in evenwicht zijn.

Tijdens de oefening gaat het om de volgende niveaus:

- Spiritualiteit
- Identiteit
- Waarden
- Competenties
- Gedrag
- Context

1. **Spiritualiteit** – Dit hoogste niveau geeft je leven richting, het vormt je inspiratiebron en geeft antwoord op devraagwaartoe hetgeen leidt wat je doet.

2. **Identiteit** – Wat voor soort persoon ben je en welke waardering geef je jezelf? Vaak gebruiken we op dit niveau een metafoor. Brigitte uit het bovenstaand verhaal omschreef zichzelf als een tuin. Veelzijdig, met verschillende beplanting en seizoenen en waar je van kunt plukken.

3. **Waarden** – Vanuit welke overtuigingen treed je de wereld tegemoet? Wat zijn voor jou essentiële waarden? Wanneer je je waarden kent, ondersteunen ze jou om je doelen beter verwezenlijken. Het geeft je ook zicht op capaciteiten die nog ontwikkeld kunnen worden.

4. **Competenties** – Dit niveau geeft antwoord op de vraag welke vermogens je in huis hebt om je gedrag te kunnen vormgeven. Bijvoorbeeld: ik heb het vermogen nieuwe ideeën te verzinnen, iets verrassend neer te zetten, te creëren.

5. **Gedrag** – Op dit niveau geven we aandacht aan de handelingen die je verricht, het gedrag dat je vertoont en waarmee je je omgeving beïnvloedt.

6. **Context** – Hier beschrijf je de concrete (werk-)omgeving en mensen die daarbij horen. Dus hoe ziet jouw omgeving eruit, werk je in een team en welke middelen gebruik je?

Het is mogelijk om deze niveaus letterlijk te doorlopen en te ervaren tijdens de coaching. Zoals je kunt zien op de foto doorloopt Brigitte samen met haar coach Frank de verschillende niveaus. Zelf gaf ze aan dat ze, door in de natuur op Overvoorde bezig te zijn met deze stappen, veel directer contact kreeg met de verschillende lagen. Zo is coaching niet alleen praten maar ook zelf ervaren en ontdekken.



Trainingsoverzicht open inschrijving 2008

Agressiehantering

Dinsdag 1 en 15 april 2008
Woensdag 29 oktober en 5 november 2008

Assertiviteit

Donderdag 17 en 31 januari 2008
Maandag 4 en 11 februari 2008 *)
Woensdag 12 en 26 maart 2008
Dinsdag 1 en 15 april 2008
Vrijdag 23 mei en 6 juni 2008
Maandag 9 en 23 juni 2008 **)
Dinsdag 9 en 23 september 2008
Woensdag 1 en 8 oktober 2008
Dinsdag 28 oktober en 11 november 2008 *)
Vrijdag 14 en 28 november 2008
Donderdag 27 november en 11 december 2008 **)

Assertiviteit voor leidinggevenden

Vrijdag 8 februari, 7 en 14 maart 2008
Donderdag 11, 18 en 25 september 2008

Beginnend leiderschap

Donderdag 6, 13, 20 en 27 maart 2008
Woensdag 1, 8 en 29 oktober en 5 november 2008

Communiceren met resultaat

Woensdag 16 en 30 januari 2008
Donderdag 6 en 20 maart 2008
Woensdag 21 mei en 4 juni 2008
Vrijdag 19 september en 3 oktober 2008
Dinsdag 28 oktober en 11 november 2008
Maandag 10 en 24 november 2008

Feedbacktraining

Woensdag 13 februari
Donderdag 22 mei
Vrijdag 26 september
Maandag 17 november

Interculturele communicatie

Donderdag 6 en 13 maart 2008
Dinsdag 3 en 10 juni 2008
Maandag 27 oktober en 3 november 2008

Persoonlijke effectiviteit

Vrijdag 25 januari 1 en 8 februari 2008
Woensdag 14, 21 en 28 mei 2008
Donderdag 11, 18 en 25 september 2008
Maandag 3, 10 en 17 november 2008

Presentatietraining

Woensdag 6 en 13 februari 2008
Maandag 26 mei en 2 juni 2008
Donderdag 25 september en 2 oktober 2008
Vrijdag 7 en 14 november 2008



Telefoontraining

Vrijdag 25 januari 2008
Dinsdag 11 maart 2008
Donderdag 19 juni 2008
Woensdag 24 september 2008
Dinsdag 18 november 2008

Time management

Donderdag 24 en 31 januari 2008
Maandag 31 maart en 7 april 2008
Dinsdag 30 september en 7 oktober 2008

Vrijwel alle trainingen vinden plaats van 9.30 uur tot 17.00 uur bij Houthoff, Conferentieoord Overvoorde aan de Van Vredenburgweg 170 in Rijswijk. Hierop zijn twee uitzonderingen:

*) Deze training vindt plaats in Tilburg.

**) Deze training vindt plaats in Eemnes.

De trainingen zijn ook mogelijk met een bedrijfsinterne variatie, toegespitst op de specifieke wensen van uw organisatie.

Coaching

Coaching kan op elk gewenst moment van start gaan en vindt plaats op diverse locaties in Nederland.

Investering

Agressiehantering	€ 995,-
Assertiviteitstraining	€ 995,-
Assertiviteitstraining voor leidinggevenden	€ 1.695,-
Beginnend leiderschap	€ 2.305,-
Communiceren met resultaat	€ 995,-
Feedbacktraining	€ 535,-
Interculturele communicatie	€ 995,-
Ontbijtsessie	€ 95,-
Persoonlijke effectiviteit	€ 1.695,-
Presentatietraining	€ 995,-
Telefoontraining	€ 535,-
Terugkomdag Assertiviteit & Communicatie	€ 535,-
Timemanagement	€ 995,-

De prijzen van de trainingen zijn inclusief dagarrangement en lesmateriaal.

Coaching (een traject van zes gesprekken van anderhalf uur)	€ 1.685,-
Coaching voor leidinggevenden, adviseurs en directieleden	€ 1.860,-

BTW wordt niet berekend.

Voor verdere informatie over trainingen, coaching, MBTI, de ontbijtsessies en voor inschrijvingen: bezoek onze website www.houthofftrainingen.nl. Uiteraard kunt u met vragen of voor verdere informatie altijd contact opnemen met ons kantoor in Rijswijk, telefoon 070 362 36 17, of e-mailen naar info@houthofftrainingen.nl

COLOFON

De nieuwsbrief is een uitgave van
Houthoff Training & Coaching



Houthoff Training & Coaching

Van Vredenburgweg 170
2285 SE Rijswijk
Postbus 1108
2280 CC Rijswijk
The Netherlands
Tel +31 (0)70 362 36 17
Fax +31 (0)70 362 39 17
E-mail info@houthofftrainingen.nl
Web www.houthofftrainingen.nl

Coördinatie

Linda Houthoff

Eindredactie

Tekstbureau Patricia Kat

Vormgeving

De Brouwerij ontwerp en vormgeving

Drukwerk

Thieme Media Services