



Doorbreken!

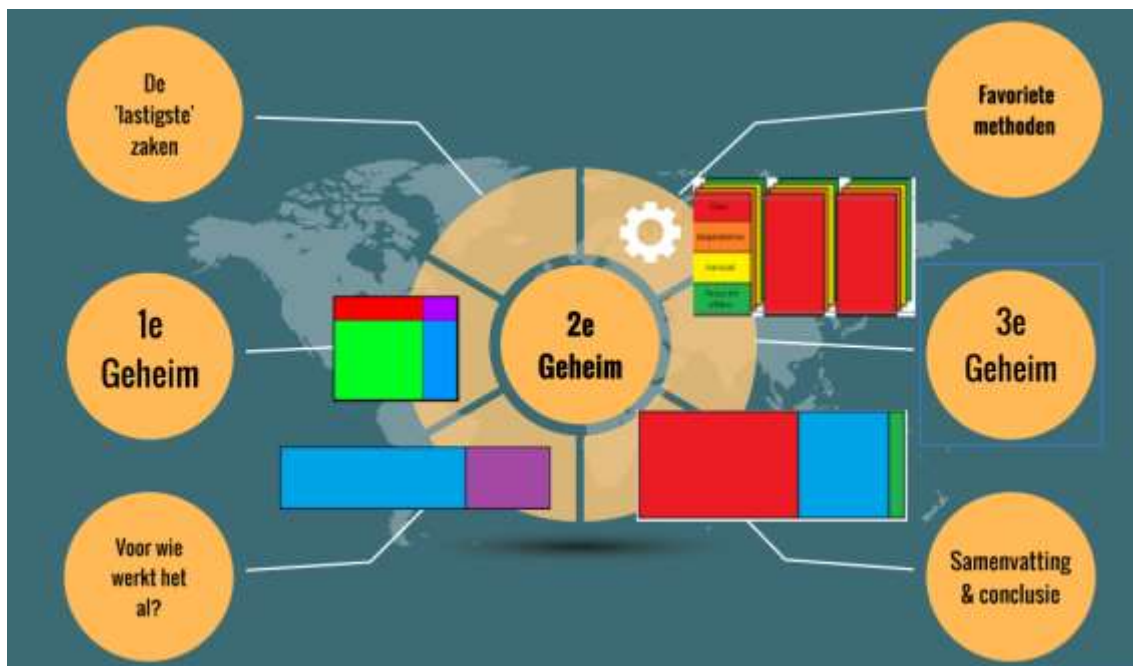
Mr. Hilde Kroon

Hoe een doorbraak te bewerkstelligen met de “lastigste” cliënten in de moeilijkste zaken!

Voorwoord

In dit e-book bespreken we:

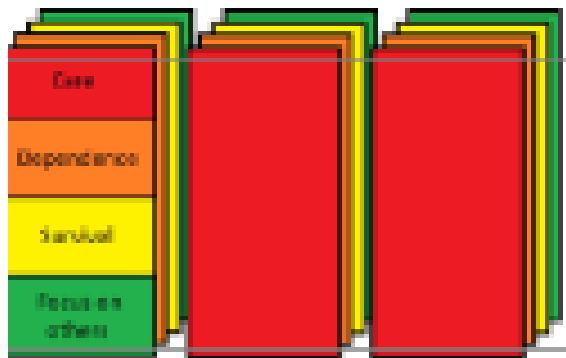
1. De ‘lastige’ zaken: Waarom zijn ze lastig? Waarom lukt het niet om een doorbraak te bewerkstelligen? Wie zijn de lastige cliënten?
2. We staan stil bij verschillende methoden die er al zijn en hoe je deze in een groter plaatje kunt zetten om te zien waar ze je nog kunt aanvullen, verbreden en verdiepen, zodat je zelf ziet dat er ook meer mogelijk is met deze lastige zaken.
3. We staan stil bij de drie geheimen die je kunt gebruiken om de doorbraak te bewerkstelligen:
4. We staan stil bij degenen bij wie het al werkt en ik vertel je iets meer over mijzelf.
5. Tot slot een samenvatting en conclusie, met de optie om deel te nemen aan de training.



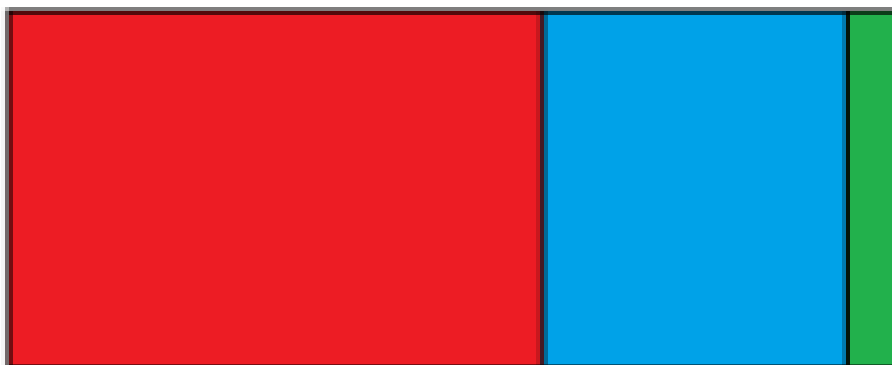
Eerst even in algemene bewoordingen waar het over gaat, om je alvast het 'grotere plaatje' te geven.

Op basis van mijn onderzoek van allerlei (alternatieve) psychologische en (rechts) filosofische literatuur/methoden/stromingen, mijn eigen ervaringen en die van mijn cliënten, onderscheid ik:

- 3 niveaus van bewustzijn. Daar waar mensen uit dezelfde groep het heel goed met elkaar kunnen vinden, botsen mensen uit de verschillende groepen met elkaar op vlak van basisintenties en daaruit voortvloeiende normen en waarden. Het onbegrip leidt tot veel conflicten.



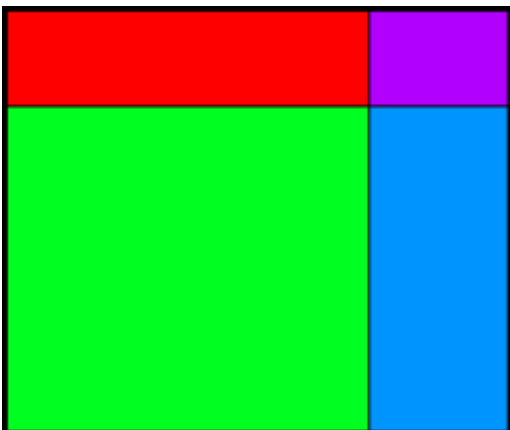
- Als we goed om ons heen kijken, zie je dat de meeste mensen in de eerste 'pijler' zitten.



- 2 soorten mensen die op een hele andere manier in het leven staan en situaties aanpakken en elkaar dus slecht begrijpen, zich niet gehoord, gezien en gewaardeerd voelen door elkaar, wat conflicten oplevert.



- 4 typen mensen die op een bepaalde manier (samen)werken, die in het beste geval de mooiste resultaten, maar ook veel problemen en machtsgevechten kan opleveren.



Wat leidt tot het **3-stappen-plan** waarmee je in elke situatie het beste resultaat bereikt:

1. Verzamelen – van feiten, gegevens, argumenten, belangen
2. Onderscheiden – van de beide kanten en het werkelijke verlangen
3. Verheffen – door toevoegen van nieuwe elementen/perspectieven

De lastige zaken

Als professionals, advocaten, notarissen, mediators, psychologen/therapeuten, maar ook als managers, lopen we tegen "moeilijke" mensen aan.

We hebben er allemaal mee te maken, met collega's of cliënten die vastzitten in slachtoffer-dader-gedrag. Hier richt ik mij vooral op de cliënten, maar de manier waarop we collega's kunnen helpen is natuurlijk in de kern hetzelfde.

In het verleden stuurde ik deze 'lastige' cliënten naar de rechter als ze te moeilijk werden om mee om te gaan. Tegenwoordig kijk ik uit naar deze moeilijke situaties en help ik professionals met hun vastgelopen dossiers.

Hoe bereiken we een doorbraak in deze lastige zaken?

Wie zijn die "lastige" cliënten?

Hun belangrijkste kenmerken zijn als volgt:

- 1. Ze zitten vast.** Ze willen of kunnen niet begrijpen wat je aangeeft, ze luisteren niet, ze zijn afgesloten. Zij pikken niet op wat je zegt.
- 2. Ze vechten,** zelfs tegen hun eigen belangen in en ze voelen zich het slachtoffer, maar zijn in feite de dader. Alles is de schuld van een ieder ander, behalve van zichzelf, en zelfs jou als professional kunnen ze de schuld geven, voor wat er gebeurt in hun leven.
- 3. Je voelt je ontevreden,** omdat je weet dat er zoveel meer mogelijk is, maar je niet mag sturen op de inhoud.
- 4. De cliënt heeft ook een niet-bevredigende ervaring,** ook al denkt hij in zijn gelijk te staan.
- 5. De cliënt zal niet naar je terugkomen** of naar je doorverwijzen.

Ken je dit soort types?

Heb je ze in een (of meer) zaken op dit moment?

Veel professionals zeggen:

"Ik heb alles geprobeerd, maar mijn cliënt werkt gewoon niet mee!"



Je hebt het geprobeerd, maar proberen is niet doen. De methoden zijn prima en prachtige tools, maar ze hebben net iets meer nodig.

We gaan de methoden oprekken met de interventies uit het Evolutie Systeem, zodanig dat zelfs deze moeilijke cliënt erin zal passen. Het daadwerkelijk gaan toepassen, ligt aan zelfsturing en het oplossen van onze eigen blokkades.

Met de interventies van het '**Evolutie Systeem**' laten we:

- het '**grotere plaatje**' zien en helpen we de cliënt om dingen beter te begrijpen vanuit het grotere geheel;
- de **basisintenties** ontdekken, die verschillend zijn per bewustzijnsniveau en de daaruit voortvloeiende normen en waarden;
- de (verborgen) **belangen en verlangens** naar boven komen;
- het **slachtoffer/dader-gedrag** op een rustig manier bespreekbaar worden en gefaseerd confronterend aanpakken, zodat weerstand verdwijnt;
- **emoties en gevoelens** beter begrijpen;
- **nieuwe elementen/perspectieven** ontdekken, om te komen tot betere oplossingen.

Pas als je (ook) de interventiemethoden van het Evolutie Systeem hebt toegepast, kun je echt zeggen:

"Ik heb alles gedaan voor mijn cliënt!"

Het is dus helemaal **niet jouw schuld** dat het niet altijd mogelijk is geweest om een doorbraak te bereiken met deze lastige cliënten in de moeilijke

zaken. Het is logisch dat je ze eerder weg moest laten lopen of weg moest sturen. Tot vandaag wist je niet dat het beter kon!

Maar vanaf deze dag, kun je alleen maar eerlijk zeggen dat je alles hebt gedaan, als je ook de interventies van het Evolutiesysteem hebt toegepast!

- Wil jij je cliënten ook zo goed mogelijk helpen?
- Wil je ze laten groeien?
- Wil je meer succes en tevredenheid in deze gevallen, met dit soort cliënten?
- Wil je er alles aan doen om deze moeilijkere zaken (beter) op te lossen?
- Wil je specialist worden en een doorbraak bereiken zelfs in de zwaarste gevallen?



Methoden oprekken met het Evolutie Systeem

Je client zit vast in de eigen comfortzone. Wil vasthouden aan het oude. We vragen van onze cliënten om iets nieuws te proberen. Uit hun comfortzone te komen. Om de veilige omgeving te scheppen waarin dat kan, rekken we eerst de comfortzone wat op.

Dat ga ik nu ook vragen van en doen met jullie 😊.



Ik ga jullie vandaag helpen je perspectief te vergroten, te verruimen, door een extra perspectief te geven, waardoor je met je eigen methoden nog meer resultaat gaat behalen.

Welke methoden gebruik je nu het meest?

Waar behaal je nu het meeste succes mee?



Een aantal van de heel bekende methoden van (innerlijk) conflict oplossen zijn:

Transactionele Analyse, NLP, Mediation, EMDR, EFT, Ken Wilbers, rechtszaken, Geweldloze communicatie, the Work van Byron Katie, Roos van Leary, Socratische ondervraging, Brainwaves, Transformatieve Conflictoplossing, Deep Democracy, Storytelling, Killman Conflictmodel, enz, enz.

Eén van mijn favoriete methoden is:

Transformatieve conflictoplossing, met de theekop-interventie.

We laten de cliënt beide kanten van het kopje bekijken. We laten ze zien dat ze beiden gelijk hebben. Hiermee had ik in de meeste gevallen succes! Maar in sommige gevallen toch niet, omdat ze wel begrijpen dat de ander ook gelijk heeft, maar te koppig zijn om er iets mee te doen.

Ik zal je laten zien hoe je je systematiek kunt rekken, om ook deze echt moeilijke, koppige, cliënten, in de methode te laten passen, zodat ze wél die extra stap zetten. Ik laat je het/de ontbrekende puzzelstukje(s) zien.



Je gaat zien wat er nog ontbreekt of waar de methoden/interventies nog aangevuld kunnen worden om geschikt te worden om zelfs in de meeste lastige zaken een doorbraak te kunnen bewerkstelligen.

In de **eerste pijler** vinden we de methoden die de 'strijd' beslechten. Er is een winnaar en verliezer. Als we de 'strijd' verloren hebben, kunnen de methoden voor het oplossen van de onze innerlijke conflicten ons helpen onze innerlijke strijd te overwinnen. Als de andere partij niet met ons wil samenwerken, hebben we geen keuze om het dan te accepteren en het zelf af te handelen.

Je ziet hier dat er binnen de pijler ook groei is. We evolueren van oorlog naar het oplossen van innerlijke conflicten zonder geweld, in daden of woorden.

Binnen de **tweede pijler** hebben we de (innerlijke) strijd overwonnen, we zijn in vrede met onszelf en onze omgeving - zelfs als onze omgeving het niet eens is met ons - en zijn we bereid compromissen te sluiten. We zijn tevreden met de oplossing, maar we zijn enthousiast. Het is nog niet de beste oplossing.

In de **derde pijler** streven we naar win-win. We gaan verder dan onszelf voor een oplossing met nieuwe elementen om dingen beter te maken voor alle betrokkenen. We willen dat iedereen wint. Dat maakt ons pas echt enthousiast.



Als we de verschillende interventies nader bekijken, zal het veel duidelijker worden, waarom bepaalde methoden in bepaalde pijlers vallen. De (intenties van de) interventies make het onderscheid.

De interventies van de geweldloze communicatiemethode worden in de eerste pijler geplaatst. De behoeften die we hebben wordt niet vervuld, dus ervaren we strijd. Zolang we iemand willen dwingen om onze behoeften te voldoen is sprake van macht en strijd in woorden of daden. Met de interventies van deze methode laten we onze eisen vallen, wat groei is binnen de pijler, en vervangen we de eis door een verzoek om te helpen onze behoeften te voldoen. Als het verzoek niet wordt ingewilligd door de ander, moeten we onze behoeften zelf invullen en ons innerlijke conflict rond het onderwerp oplossen. Er is echter nog niks gebeurd met de ander, die niet mee wil werken.

De ‘theekop’ interventie van transformerende conflictoplossing is zoals besproken een mooie manier om het conflict op te lossen, want door het begrijpen van de beide kanten van het verhaal, kan er een compromis ontstaan. Maar er is meer... We willen win-win!

De interventies in Mediation en Deep Democracy bestrijken alle pijlers, want hier streven we naar win-win door het toevoegen van nieuwe elementen die de beide standpunten van partijen overstijgen, waardoor de beste oplossing mogelijk wordt.

Toch kunnen ook deze methoden worden verrijkt, met het begrip van de basisintenties en kernwaarden uit de pijlers van het Evolutie Systeem en de interventies, zoals de slachtoffer-dader-interventie. Hierdoor zal iemand die – ook bij mediation - consequent in de slachtoffer-modus wil blijven, er toch uit kunnen stappen.



In dit plaatje zie je duidelijk dat sommige interventiemethoden missende 'puzzelstukjes' hebben in de tweede en derde pijler.

Laten we bijvoorbeeld eens kijken hoe we de 'theekop'-interventie kunnen verbreden, om de transformatieve conflictoplossing in de derde pijler op te trekken. Ik ga dus nu een extra toevoeging geven.

Wat hebben we nog niet gezien?

1. De basis van de theekop. Dat wat beide zijden bij elkaar houdt aan de onderkant. Dat wat metaforisch beiden gemeen hebben, maar niet wordt gezien door beiden. Pas als het theekopje wordt opgetild, kan de onderkant worden gezien.

2. Het feit dat de theekop slechts één oor heeft, zodat het niet door beiden tegelijk kan worden vastgehouden. Of toch heel moeilijk! De theekop kan slechts op één manier worden gekanteld, zodat slechts één tegelijk aan één kant kan drinken en het vrijwel onmogelijk is om samen te drinken. De theekop is daarmee ook een metafoor voor 'geven en nemen'.

3. Een theekopje kan slechts één smaak tegelijk bevatten. Zwarte the, munt, kruiden, met of zonder melk en suiker. Eén smaak op één gegeven moment. Wie bepaalt de smaak?

Is het mogelijk om ieders favoriete drank te drinken op hetzelfde moment?

4. De waarde die we aan de theekop geven. De één ziet de theekop als een beker om uit te drinken. Voor een ander is het een emotioneel erfstuk.

Heb je je cliënten deze dingen verteld? Heb je ze laten zien dat ze de beker kunnen optillen om te zien wat eronder zit? Heb je erop gewezen dat er ook een binnenkant en een bovenste rand is? Een ruimte rond de beker. In de kamer, de woning en nog verder...?



Nu zie je dat de methode kan worden uitgebreid met nog heel wat extra perspectieven. De methode evolueert.

Je begrijpt waarschijnlijk nog niet het precieze onderscheid tussen elke pijler en wat dat betekent of wat de oplossing voor een andere methode of situatie zal zijn.

Dat is met opzet.

In de situatie van je cliënt begrijpt hij of zij ook nog niet precies het nieuwe perspectief op de situatie. De oplossing is er nog niet. Het is niet binnen handbereik, maar hij of zij voelt de nieuwe ruimte, de extra mogelijkheden.

Je hebt zojuist zelf ervaren dat het werkt:

1. Je bent je bewust geworden van hoe je tot nu toe hebt gewerkt. Wat er nu gebeurt. Dat het goed was, maar nog niet optimaal.
2. We hebben onderzocht wat er aangevuld kan worden met toepassing van de systematiek van het Evolutie Systeem.
3. We hebben samen gekeken en gezocht naar de nieuwe toevoeging, het nieuwe element, waardoor het nog beter is geworden.

Ik zal jullie laten zien hoe je dit zelfde proces met je cliënt kunt doorlopen. Dat zal ik doen door de 3 geheimen voor een bevredigend cliëntencontact met jullie te delen.



De 1ste sleutel: Bewustwording

Bewust worden van het feit dat alles in een groter geheel, in een groter plaatje, is te plaatsen, geeft ruimte. Zelfs als je dat grotere plaatje nog niet helemaal helder hebt. Het bewust worden dat er meer mogelijk is, is voldoende.

Het Evolutie Systeem zet alles in een groter geheel. Zoals de bewustwording van hoe de menselijke ontwikkeling verloopt. In onszelf, in onze relatie(s), in het gezin, in de maatschappij, in de wereld en in de geschiedenis (misschien zelfs wel in reïncarnatie). Je kunt het steeds groter zien.

Pas als je het grotere geheel ziet, kun je goed inzoomen op het kleinere, want dan weet je hoe het in relatie tot al het andere staat.

Als je dit zelf bewust bent, kun je het eenvoudig uitleggen. Je hoeft niet de hele conceptuele achtergrond mee te nemen in je gesprekken. Dit vertel ik je alleen om je eigen kaders als professional te vergroten. Het gaat erom dat je zover kunt uitzoomen als nodig is voor het ruimere, betere begrip bij je cliënten van hun situatie. Jij kunt je client dan begeleiden naar de volgende stap. Je hoeft dus steeds maar één stapje op je client vooruit te zijn.

Ik duid het grotere geheel van het Evolutie Systeem zodat je – net zoals je wilt dat je client zich bewust zou kunnen worden van meer mogelijkheden dan hij dacht – jij je bewust wordt van het feit er meer mogelijk is dan je

dacht in de lastige zaken, bijvoorbeeld met betrekking tot de methoden en hoe je die gebruikt.

Intuïtief kom je een heel eind. We volgen immers allemaal het evolutiepad vanzelf of je kennis hebt genomen van het systeem of niet. Maar je bewust zijn van dat je dat doet en wat je dan doet, maakt dat het veel makkelijker en sneller gaat, je meer geluk en voldoening ervaart.

Wie wil er nou niet weten wat zijn plek is in het grotere geheel??



De 2de sleutel:

Een systeem gebruiken

Als je goed om je heen kijkt, zie je dat alles is in te delen in 3 hoofdlevels van bewustzijn. Of het nu gaat om de fysieke groei van een mens, dier, product, dienst, methode, of om de geestelijke groei van een mens.

Omdat elk level weer onder te verdelen is in groeifasen en deze ook weer, elk met nieuwe perspectieven, is het Evolutie Systeem een multi-dimensionaal groeimodel.

Door een multi-dimensionaal groeimodel te gebruiken voor het oplossen van conflicten bereik je de beste oplossingen. Wat nodig is voor een doorbraak is immers alleen maar een ander perspectief!

Verklaring van conflicten

Verschillen tussen mensen zijn bronnen van conflicten. Hoewel we in wezen allemaal een goed mens willen zijn, is de manier waarop we dat willen invullen verschillend afhankelijk van het bewustzijnsniveau waarin wij ons bevinden.

- De verschillende pijlers hebben verschillende basisintenties en normen en waarden.

De interactie tussen beiden kan dus heel wat conflicten met zich meebrengen.

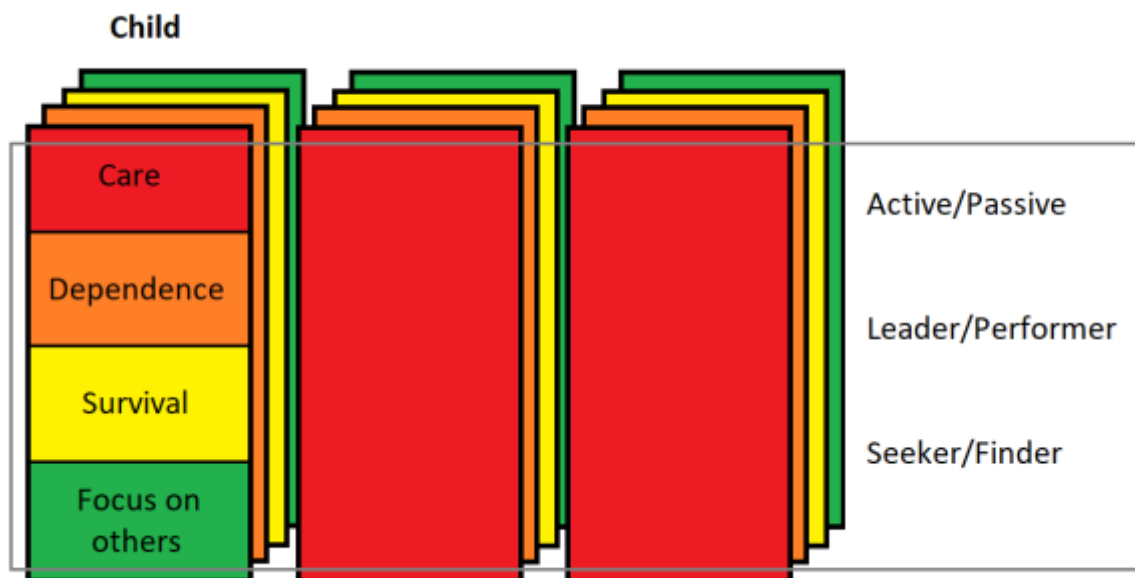
Daarnaast zijn er 2 soorten mensen die op een hele andere manier in het leven staan en situaties aanpakken:

- de zoeker en de vinder.

Omdat ze zich – door de ander - niet gehoord, gezien en gewaardeerd voelen voor hun heel eigen manier van aanpak en elkaar slecht begrijpen, levert ook dat veel conflicten op.

Er zijn 4 typen mensen met heel verschillende kwaliteiten op het vlak van samenwerken, die in het beste geval de mooiste resultaten opleveren, maar ook veel problemen en machtsgevechten opleveren:

- actieve leiders/uitvoerders, en
- de passieve/leiders en uitvoerders.



Korte uitwerking eerste pijler

De eerste pijler is de meest voorkomende. We voelen ons in deze pijler afhankelijk van de zorg van anderen om te overleven en zijn daardoor gericht op anderen. We genieten ook van het feit dat anderen ons ook nodig hebben. We hebben oog voor de behoeften van anderen.

Pijler 1	Pijler 2	Pijler 3
Kind		
Zorg		
Afhankelijk		
Overleven		
Aandacht voor anderen		
70%		

Er zijn nog veel meer kenmerken. Kun je ze zelf bedenken? Kun je zelf de volgende pijlers invullen? ¹

Ik geef nog één kenmerk weg. In de eerste pijler laten we ons leiden door onze emoties en worden daar bij tijd en wijlen door overweldigd. In deze fase van bewustzijn vindt de aansturing vanuit onze hersenen vooral plaats in het reptielenbrein, de amygdala en de kleine hersenen.

Als we door deze pijler heen groeien gebruiken we steeds meer de neocortex, waarmee we ons verstand inzetten om ons gevoel te begrijpen.

Ter vergelijking: in de tweede pijler maken we gebruik van de prefrontale cortex. In de derde pijler komt de pijnappelklier in actie. Deze regelt het contact met ons 'hoger zelf', waardoor je meer in de 'limitless state' bent en toegang hebt tot veel meer ideeën.

¹ Er zijn nog veel meer kenmerken. Een uitgebreide beschrijving van de pijlers komt in mijn boeken: "Bemiddelend Werken", "Scheiden is Leiden" en "Netelige Kwesties". Nog diepgaander – ook met het oog op omgangsregelingen, vermogensverdeling, inkomensverdeling en andere financiële en juridische kwesties – komt dit in de trainingen aan bod.

Pijler 1	Pijler 2	Pijler 3
Kind		
Zorg		
Afhankelijk		
Overleven		
Aandacht voor anderen		
Reptielenbrein, amygdala, kleine hersenen en neocortex ²	Prefrontale cortex	Pijnappelklier
70%		

De verschillende interventies uit het Evolutie Systeem

Uit het Evolutie Systeem vloeien verschillende interventies voort.

Door het installeren van het Evoluties Systeem als kapstok in je gesprekken kun je je cliënten steeds bewust maken van hun huidige plaats en ze het volgende ‘level’ aan bieden.

Meestal is dit genoeg om ze te begeleiden naar de derde pijler voor de beste oplossingen, zonder harde confrontaties. De slachtoffer-dader interventie is geschikt voor als ze echt vast blijven zitten. De basisintenties-interventie om het verlangen wakker te maken. De nieuwe elementen-interventie om de win-win te bereiken. Er zijn nog veel meer interventies mogelijk.

² Marjon Kuipers van Mediation Visie zal in de training en soms in de Medation Mastermind Meeting een presentatie verzorgen over de werking van het brein en micro-expressions.

Pijler 1	Pijler 2	Pijler 3
Installeren Evolutie Systeem	Volgende stap aanbieden	Volgende stap aanbieden
Slachtoffer-dader interventie	basisintenties - interventie	Nieuwe elementen-interventie

Je laat je client zien:

1. Het huidige bewustzijns niveau
2. Het eerstvolgende bereikbare bewustzijns niveau
3. Hoe ze verschillen van elkaar
 - * Hoe ze verschillen van elkaar in basis-intenties
 - * Hoe ze verschillen van elkaar in manier van aanpak van situaties
 - * Hoe ze verschillen van elkaar in talenten/machtstructuren

Het is niet hun schuld, want ze wisten het niet

De 3de sleutel: Daadwerkelijk toepassen

Alleen als je het integraal en stapsgewijs toepast, krijg je het gewenste resultaat. Dat geldt voor elk systeem.

- als je een stap overslaat, lukt het niet (cliënt valt terug)
- Je bent maar zo wijs als je ernaar handelt

Blokkerende gedachten

We hebben onze eigen blokkades – net zoals de blokkades bij je client – om over te gaan tot daadwerkelijke aanpassing, implementatie van het geleerde. Dat valt niet mee, op geen enkel bewustzijnsniveau.

We hebben ze allemaal: de blokkerende gedachten. Voor het toepassen van (de interventies van) het Evolutie Systeem zijn dat bijvoorbeeld:

“Ze gaan het gek vinden, zweverig, of iets dergelijks.”

“Ze zullen zich aangevallen voelen of vernederd, als ik ze hiermee confronteer”

“Zo verlies ik mijn cliënten.”

Het zijn onze eigen gedachten. Als we het systeem gaan toepassen met deze vooronderstellingen, komen ze meestal ook nog uit! Dat komt omdat we dan onzeker en niet consequent zijn in onze aanpak. En dus zweverig en niet nuchter zijn, waardoor we ook zweverige resultaten behalen.

Het is namelijk niet wat we zeggen, maar hoe we het zeggen en vooral hoe we het zelf voorleven, wat telt. Goed voorbeeld doet volgen! Slecht voorbeeld óók!

“Master your mind!”

Om andere, gewenste, resultaten te krijgen, is een andere aanpak nodig.

“Master your mind!” Ook dit geldt voor je cliënt.

Als je daadwerkelijk consequent een methode/systeem volgt, kan het niet anders dan dat er een uitkomst uitrolt.

Hoe hoger en dieper je durft te gaan met je cliënt, hoe bevredigender het resultaat zal zijn.

What you put in is what you get out:

- Rechtszaak leidt tot win-verlies
- Onderhandelen leidt tot compromis
- Mediation leidt tot win-win
- Als je het Evolutie Systeem leid tot evolutie.

Pas als je het daadwerkelijk hebt toegepast, kun je zeggen dat je alles hebt gedaan om je client te helpen.



Wat anderen hierover zeggen

Onder andere deze mensen volgden trainingen/webinars bij mij en bereikten doorbraken in hun lastige zaken door de interventies.³

David Spiering
"I became aware of the fact that I was this person's mediator already, but that now I get more conscious about it. I don't feel I have to be a mediator, I just do it."

Sylvie Cox
MFI Register mediator
Voordels Manager
Kennisbureau geschillen
Niet-Overnameproceedingen (NOP)
7 nov. 2023, 10:44 uur
Ik heb bij Hilde de Mastenbaas Mediation gevolgd. Hilde is een zeer ervaren mediator en heeft een praktische en bruikbare methode ontwikkeld om aan de hand van duidelijke conceptuele kaders een verdeling binnen het mediatieproces aan te brengen. Enerzijds biedt de methode handvaten om... [Meer weergeven](#)

Suzanne Heussen
Mediator en
erfmediatieadviseur
bij Heussen Mediation
7 nov. 2023, 10:44 uur
Ik heb aan de masterclass van 5 sessies deelgenomen. Hilde baseert haar evaluatie op basis van jarenlang onderzoek en levenservaring. Hilde is een warme persoonlijkheid vol met goede ideeën. Keep up the good work Hilde!

Denise Rozee
MFI register mediator
regio: arbeidsrecht
7 nov. 2023, 10:44 uur
Afgelopen weken een mooie webinar training gevolgd bij Hilde voor andere mediators. Vanuit de psychologie, filosofie, het spirituele en nog veel meer heeft zij een mooie en bruikbare eigen visie ontwikkeld en laten zien waar conflicten vandaan komen. Het Waarom werkt het niet tussen... Ik heb Hilde le... [Meer weergeven](#)

Maarten Bakker - Trainer ADR Instituut
"Erg interessant. Een prachtige methode die helpt om jezelf als mediator te ontwikkelen. Ik beveel deze training aan binnen het ADR Instituut"

Martin Brink | Mediator en eind-redacteur Corporate Mediation Journal
"Wil je hierover een schrijven in het Corporate Mediation Journal?"

³ Voor meer referenties zie mijn linkedinprofiel en website www.limitlessmediation.nl

Over mij

Mediation

Na jarenlange ervaring als kandidaat-notaris in Nederland en België ben ik sinds zeven jaar fulltime mediator met praktijken in Alkmaar en Arnhem.

Afgelopen jaar heb ik drie boeken geschreven, die op dit moment bij de uitgever liggen:

- **Bemiddelend Werken** (Werktitel Proefdruk: Hoe de manager...) Mediation op de werkvloer
- **Scheiden is Leiden** Gesprekken rond scheiding
- **Netelige Kwesties** Mediation in de huiskamer

Trainingen

Samen met een team geef ik trainingen in het bedrijfsleven, waarin mediation en de interventies uit het Evolutie Systeem onderdeel vormen van een palet aan trainingen op drie verschillende niveaus van medewerkers, management tot CEO/directie. We doen dit met een ideaal team bestaande uit actieve leider(s), passieve leider en actieve en passieve uitvoerd, omdat ik geloof dat het alleen werkt als je het ook voorleeft: “You have to walk the talk”.

Waarom de ‘lastige’ cliënten mij interesseren

Ik houd van de moeilijke gevallen, omdat ik affiniteit heb met deze problematiek. Als kind werd ik mij bewust van het min of meer verborgen slachtoffer-dader gedrag in mijn familie en later werd ik met mijn eigen min of meer verborgen slachtoffer-dader-gedrag geconfronteerd in mijn eigen relaties.

Toen ik ging scheiden, was ik de 'eerste beslisser', nadat ik jarenlang loyaliteit en veiligheid zocht binnen een relatie, had ik het gevoel dat ik meer en andere dingen wilde ervaren binnen een partnerrelatie. Ik koos mijn vrijheid en dat was een klap voor mijn partner.

Jaren later – nadat ik voor de liefde naar België was verhuisd – kwam er ook een einde aan deze tweede relatie en was ik de 'tweede beslisser', die zich depressief en gedesillusioneerd voelen. Niet volledig bewust van mijn rol in waarom dingen niet werkten en niet volledig bewust van de bron van mijn negatieve, afhankelijke en verborgen gewelddadig gedrag.

Ik kan mij dus inleven in beide kanten. Ik begrijp wat nodig is om een doorbraak te bereiken in dit patroon van slachtoffer-dader-mentaliteit. Ik weet ook moeilijk het kan zijn om goed naar jezelf te kijken en je eigen intenties en gedrag onder ogen te komen.

Mijn specialiteit is het herkennen, aanpakken en oplossen van slachtoffer-dader gedrag.

Bemiddelend werken
Scheiden is leiden
Netelige Kwesties

Mr. Hilde Kroon

Achtergrond in notarieel recht in NL and BE
Mediation
Training, met een team van professionals

Alkmaar
Arnhem

Specialist in
"slachtoffer-dader-gedrag"

LiMitless Mediation

Samenvatting en Conclusie

Inzicht

Het grootste inzicht dat ik je wil meegeven is:

Er is meer mogelijk dan je denkt.

Weet je zeker dat je echt alles hebt gedaan om je client te helpen?

Je bent je nu bewust geworden:

- dat er meer mogelijk is om te doen dan je voorheen deed
- dat met de interventies uit het Evolutie Systeem je je methoden kunt verrijken verbreden en verdiepen

Het 3-stappen-plan van het Evolutie Systeem

- 1. Verzamelen – van feiten, gegevens, argumenten, belangen**
- 2. Onderscheiden – van de beide kanten en het werkelijke verlangen**
- 3. Verheffen – door toevoegen van nieuwe elementen/perspectieven**

- en een doorbraak kunt bewerkstelligen, daar waar dat eerder niet lukte.

Zou je dit willen leren?

Wil je ook je lastigste cliënt helpen?

Als je zelf begrip krijgt van het 'Grotere Geheel', kun je het ook gemakkelijker uitleggen. Je kunt dan uitzoomen en inzoomen.

De training

In de training de Mediation Academy komt aan bod:

- de 7 bewustzijnslevels ontdekken
- 1^e, 2^e en 3^e pijler verder en dieper invullen (en stukje van de 4^e), zodat je goed leert herkennen en begrijpen
- Zoekers en vindere begrijpen
- Actieve/passieve leiders/uitvoerder en hun (on)bekwaamheden) en machtsstructuren begrijpen
- Werkschema voor het opzetten van de 'kapstok' vanaf het eerste gesprek, zodat je het gemakkelijk kunt implementeren
- Cases en lopende zaken uitwerken, zodat je het echt gaat zien en in de vingers krijgt

De investering bedraagt 997 euro excl. btw.

Het wordt zoveel meer dan een model, zodat je dit – net zoals bij alle andere methoden die geleerd hebt, ook intuïtief kunt gaan gebruiken bij je cliënten, omdat je het geïnternaliseerd hebt. In het begin waren we ook onzeker over de mediatietechnieken...!

Dit is iets wat je nergens anders leert. Het is 'advanced mediation'.

De training bestaat uit 2 dagen, waarin je hier helemaal in ondergedompeld wordt, zodat je het meteen daadwerkelijk gaat toepassen in je lopende zaken en meteen het effect gaat zien.

De training heeft een waarde van 2500 euro excl. Btw, maar nu online (zonder acteurs) is de vergoeding 1497 euro excl. Btw.

Na afronding van de training heb je toegang tot de digitale Mediation Masters bijeenkomsten op elke eerste woensdagnamiddag van de maand, waarin we lopende cases bespreken.

Conclusie

Laten we nog even bij het volgende stilstaan:

- Als je in opleiding bent of net klaar bent, verruimt het nu al het perspectief op wat je aan het leren bent, waardoor je alles veel beter en makkelijker integreert.
- Als je al wat meer ervaring hebt, geeft het een dieper inzicht in waarom sommige zaken niet lukken en waar en wanneer je het beste kunt doorverwijzen.
- Als je veel ervaring hebt, durf je hierdoor ook de moeilijke zaken aan en zet je jezelf nog meer op de kaart als een echte expert!

In welke groep zit jij?

Doe mee met de training en dan weet je dat je het ook daadwerkelijk gaat doen. Dat je je client gaat helpen, de extra stap te maken.

Wat zou je dat waard zijn?

- Een tevreden client, die een stap gegroeid is.
- Die jou ziet en erkent voor wat je hem geleerd hebt en
- je daarvoor waardeert?
- Die bij je terug komt omdat hij ziet en weet dat je een expert bent in je vak.
- Die naar jou doorverwijst.

Wat gebeurt er als je hier niet voor kiest?

Als je ervoor kiest om deze training niet te volgen, dan kun je niet meer zeggen dat je er alles aan hebt gedaan.

Wat gebeurt er als je hier wel voor kiest?

Maar als 'ja' zegt dan, weet je dat je straks oprecht kunt zeggen dat je er álles aan gedáán hebt om je cliënt te helpen.

Wat kies jij?

Afsluiting

Als je nog vragen of opmerkingen hebt of meer wilt ontdekken, kun je:

- Een afspraak inplannen via www.limitlessmediation.nl/analyse-gesprek voor een 30 minuten analyse gesprek. Het is geen verkoopgesprek, noch een coachinggesprek. We bekijken samen of deze training bij je past of dat ik je op andere wijze kan helpen.
- Deel nemen aan één van de Mediation Mastermind Meetings op woensdag-avond (Nederlandstalig) (kosteloos). Aanmelding via www.limitlessmediation.nl/mediation-mastermind-meeting
- Eén van de trainingen volgen. Aanmelding via <http://www.limitlessmediation.nl/online-programma>

Dank voor je aandacht en interesse.

Tot de volgende keer.

Hilde Kroon, mei 2020.

Nawoord

Dit e-book is een weerslag van de Mediation Masterclass, gegeven is in mei 2020. De replay is tijdelijk nog beschikbaar op de website www.limitlessmediation.nl/mediation-masterclass

