

Inhoud Workshop 3 : Introductie “Denkadviseren”

‘Adviseren als taalspel’: ontstroevende interventies bij het discours van de klant.

(2-daagse , o.l.v. Edu Feltmann)

Deze workshop biedt een korte kennismaking met de theorie en praktijk van ‘Denkadviseren’, zoals beschreven in het boek: “Denkadviseren: over de relaties tussen de taal, het denken en de problemen van mensen in organisaties”, van Feltmann, Lubbers, Metsemakers en Dijkgraaf. Uitgave Mediawerf, Amsterdam, 2010. Het boek is o.a. verkrijgbaar via www.managementboek.nl.

Het te onderzoeken dilemma betreft de vraag hoe je als (organisatie)adviseur (de verleiding) kan voorkomen je zeer deskundig en betrokken te gaan bemoeien met het oplossen van de problemen en/of met het veranderen van de organisatie van je klant of ‘opdrachtgever’, terwijl je ook en wellicht primair de waardigheid van jou zelf en van je klant wilt articuleren. Denkadviseren is een mogelijk antwoord bij dit lastige en vaak ‘vergeten’ dilemma. De oefeningen in deze workshop bestaan in essentie uit het taalfilosofisch analyseren van de taal en het denken van een klant, wanneer deze zijn 'probleem' aan de adviseur vertelt, en het vervolgens belangeloos daarop reageren met ‘talige interventies’, die de klant (zouden) kunnen verleiden tot het zelf bedenken van een of meer andere ‘zienswijzen’ op zijn situatie en ‘probleem’.

Mensen die advies vragen - wij noemen hen 'klanten' - geven doorgaans aan hun adviseur een verbale 'rondleiding' door wat zij als hun 'werkelijkheid' ervaren. Zij doen dat meestal in de taal en volgens denkgeregels en opvattingen, die in die werkelijkheid (bijvoorbeeld in hun professe of in hun organisatie) als normaal en als vanzelfsprekend gelden. Ofwel: zij spreken de adviseur toe in hun eigen 'discours'.

In deze workshop bestuderen wij vooral het professionele 'discours' van managers. Daarbij zal blijken dat veel 'management-problemen' het gevolg zijn van het automatisch gebruiken van - en 'vast zitten' in – dit eigen vak-discours.

Vervolgens onderzoeken wij welke taal (van de adviseur) tijdens het adviesgesprek de klant kan verleiden enige 'speling' te brengen in de 'codes' van zijn discours, zodat er een ‘advies’ kan groeien, of plotseling kan oplichten, in het brein van de klant, omdat deze nu zijn eigen denkkraft en fantasie vrijer kan gebruiken dan binnen de codes van zijn professionele discours mogelijk was. Zo kan al tijdens het eerste gesprek met een denkadviseur **bij de klant een bevrijdend moment van poëtica ontstaan!**

[NB: Bovenstaande ‘inhoud’ van deze 2-daagse workshop is een selectie uit de belangrijkste elementen van de **LIK, de 20 daagse opleiding tot Denkadviseur**. Deze workshop is een goede voorbereiding op de LIK. Wie aan deze workshop meedoet en daarna inschrijft als deelnemer aan de LIK, krijgt een reductie van € 350,- (ex. BTW) op de kosten van deelname aan de eerstkomende LIK (dat is 50% van de prijs van deze workshop).

Deelname aan deze workshop verplicht echter niet tot deelname aan de LIK (en ook kan iemand deelnemen aan de LIK zonder eerst de workshop te hebben gedaan). Men kan zich dus inschrijven voor deze introductieworkshop zonder tegelijk in te schrijven voor de LIK. Na afloop van de workshop kan men desgewenst daarmee volstaan, of zich later aanmelden voor deelname aan de eerstkomende LIK, tegen de iets gereduceerde prijs).]