



2025
Vierdaagse bijscholing
BML-interventies voor
groepen en teams



Inhoudsopgave

Welkom	02
Spreiding van de lesstof	03
De trainers	04
Zelfmanagement	05
Hoofdstuk 1: BML binnen het bedrijfsleven	06
Hoofdstuk 2: Aandachtspunten bij het werken met groepen	17
Hoofdstuk 3: Het geven van een wekelijkse sessie	22
Literatuur- referentielijst	30
Hoofdstuk 4: Studiegids	31
Hoofdstuk 5: Algemene voorwaarden	37
Hoofdstuk 6: Privacyverklaring	41
Hoofdstuk 7: Klachtenreglement	45

Uitgave versie 4 november 2024 voor studiejaar 2025

Copyright

Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door print-outs, kopieën, of op welke manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de Stichting Instituut voor Body& Mind Language



Body & Mind Language *instituut*

BML-interventies voor groepen en teams 2025

Welkom

Van harte welkom bij “**BML voor groepen en teams**”.

Tijdens de vier studiedagen zullen de trainers je inspireren met voorbeelden rond het inzetten van BML-interventies in de particuliere markt en organisaties.

De manual is een naslagwerk. Er staan oefeningen in die de theorie verduidelijken.

Uiteraard is oefenen, uitwisselen en je eigen gedachten laten gaan over een training van belang bij het optimaal verwerken van de lesstof.

Namens de trainers en het bestuur wensen we je veel inspiratie toe.

Jos Dolstra
Voorzitter.



Spreiding van de lesstof

PROGRAMMA

Dag 1: Trainer Dominique Dolstra

Een organisatie kent verschillende lagen die elk hun eigen uitdagingen kennen. Een probleem speelt zich af op een bepaalde laag of heeft te maken met een gestagneerde uitwisseling tussen de lagen. Elke laag wordt toegelicht en voorzien van BML-interventies.

Wat is het verschil tussen coaching en training?

Groepsdynamiek. Hoe vormt een groep zich, wat zijn de kenmerken van elke ontwikkelingsfase en welke BML-interventies kunnen ondersteunen?

Dag 2: Trainer Ruben Wagenaar

Hoe bouw je een training op? Op welke manier zet je in een organisatie BML-interventies in? Wat zijn geschikte thema's? Voorbeelden van een training met BML-interventies.

Dag 3: Trainer Ruben Wagenaar

Hoe bereid ik een sessie of workshop voor? Wat zijn geschikte thema's en hoe sluit ik aan bij mijn doelgroep? Wat is de opbouw van een sessie of workshop en waarin verschilt deze van een training? Hoe zet ik BML-interventies in? Voorbeelden van sessies.

Dag 4: Trainer Dominique Dolstra

Hoe geef ik een serie workshops? Hoe koppel ik deze aan elkaar. Hoe verkrijg ik voldoende diepgang in mijn workshops? Met volop voorbeelden van sessie



DE TRAINERS



Dominique Dolstra MSc.MA studeerde cum laude af aan de Universiteit van Utrecht in organisatiepsychologie en bestuurskunde. Zij won in 2009 de prijs voor Best Master Thesis. Zij is ook afgestudeerd als dansdocente, BML-trainer en BML docent. Na een periode werkzaam te zijn geweest bij een multinational volgde ze haar hart en werd eigenaar van het Dolstra Dance Centre. Zij is bestuurslid van de Dansondernemers en actief in het maatschappelijk veld. Binnen het Instituut voor Body & Mind Language is zij vicevoorzitter van het bestuur.



Ruben Wagenaar MSc Hij studeerde cum laude af in organisatiepsychologie en bedrijfskunde aan de universiteit van Utrecht en Londen. Als manager Organisatieontwikkeling richt hij zich nu op de begeleiding van executive leadership teams op thema's als verandermanagement, teameffectiviteit en diversiteit & inclusie. Daarnaast is Ruben de voorzitter van de Raad van Toezicht van het BML-instituut. In zijn vrije tijd is hij een gepassioneerd danser.



Zelfmanagement

Als trainer van een groep heb je te maken met, individuen en processen die zich binnen de groep – en tussen de individuen – afspelen. De groepsdynamiek heeft ook een uitwisseling met de trainer. Dit betekent dat je als trainer vele processen moet managen: die van de groep, de individuen in de groep en niet op de laatste plaats – jezelf. Het is nodig om in helikoptervisie de verschillende processen die zich afspelen te kunnen waarnemen en duiden.

Zelfmanagement is uiterst belangrijk om dit te waarborgen. Hoe sta je erbij? Hoe ervaar je jouw lichaam? Hoe ga je om je jouw eigen gedachten, overtuigingen en emoties?

Wees jezelf bewust van jouw staat van zijn, voordat je voor een groep gaat staan. Alleen dan kan je zo zuiver mogelijk leidinggeven aan een groep en omgaan met weerstanden vanuit de groep en binnen jezelf. Steven Darter (2015) stelt niet voor niets: “Managing others is managing yourself”.

Overeenkomsten tussen een BML-sessie en organisatietraining

Sessie	Organisatietraining
Ontwikkeling/bewustwording	Ontwikkeling/bewustwording
Werken vanuit een thema	Werken vanuit een thema
Inzet van beweging/het lichaam	Inzet van beweging/het lichaam
Tijdsafpraak	Tijdsafpraak
Educatie	Educatie

Verschillen tussen een BML-sessie en organisatietraining

Sessie	Organisatietraining
Particulier	Organisatie
Persoonlijke ontwikkeling	Organisatieontwikkeling
Link naar persoonlijke context	Link naar context, ervaring, doel en nut (eindtermen)
Vrijwillige deelname	Minder/geen vrijwillige deelname
Individu betaalt zelf	Organisatie betaald (opdrachtgever)

Definities van methodiek, didactiek en lesorganisatie

Methodiek is de inhoud en volgorde van een training of sessie.

Didactiek is de wijze waarop (vorm) de inhoud wordt overgebracht aan deelnemers.

Lesorganisatie is het managen van de les rondom alle facilitaire zaken (muziek, ventilatie, licht, attributen, veiligheid voor deelnemers in ruimtelijke zin). Hiermee zorg je dat de voorwaarden zo optimaal mogelijk zijn voor deelnemers om deel te nemen en te leren.



Hoofdstuk 1: BML binnen het bedrijfsleven

Een lichaam bestaat uit onderdelen, die we aan de buitenkant kunnen waarnemen, zoals armen, benen, hoofd, en een romp. Elk groter onderdeel, zoals een arm, is weer onderverdeeld in gedeeltes op zich, zoals de elle boog, de pols en de hand. Zo is de onderverdeling steeds kleiner te maken, in vingers en nagels.

Het lichaam geeft door zijn vorm aan de buitenkant de indruk alles te zijn wat je kunt waarnemen. Aan de binnenkant van het lichaam zitten organen, bloedbanen, die het lichaam van energie, voeding voorzien. De binnenkant houdt daarmee de vorm warm en levend. Als de arm denkt dat hij op zichzelf staand “het hele lichaam” vertegenwoordigd, gaat hij voorbij aan de samenwerking en de afhankelijkheid van het geheel. Als de vorm denkt te kunnen overleven zonder de inwendige voeding, wordt de grote rol van het warm kloppend hart en de energie toevoer volledig over het hoofd gezien. Alles heeft met elkaar te maken om een organisch, samenwerkend geheel te kunnen zijn. De binnenkant, de buitenkant, het kloppend hart, het alerte brein, dat alles maakt een lichaam nog geen wezen. De wezenlijkheid wordt weergegeven door iets dan onzichtbaar lijkt, bezieling, die wordt uitgedrukt binnen beweging. Daarin toont hij de mate waarin hij zich kan verbinden en kan onderscheiden.

Iets eigens, dat in het organisme samenwerkt om het gezond en in balans te houden en wil vrijwaren van infecties en ziektes, de mens een vuur inblaast dat het individuele schijnt te overstijgen. De bewuste mens combineert het individuele bewustzijn met het allesomvattende bewustzijn. Hij drukt op microniveau het unieke on-vernietbare uit, zonder zijn verbondenheid te verliezen met het geheel en zijn rol daarin.

De gezonde mens begrijpt dat zijn welzijn slechts kan bestaan door het besef dat gezondheid niet slechts een puur lichamelijk gegeven is, maar in relatie staat tot ons sociale en geestelijke welzijn. De manier waarop we in het leven staan en samenleven met anderen toont ons lichaam als instrument om onze verbondenheid tot uitdrukking te brengen.

Een bedrijf is te vergelijken met een lichaam. Verschillende afdelingen werken met elkaar samen of hebben het idee, net als de genoemde arm, op zichzelf staand te opereren. Al deze afdelingen op zich maken nog geen bedrijf. Wat zich intern afspeelt maakt het bedrijf levend. Hoe presenteert het bedrijf zich naar buiten, hoe zijn de onderlinge verhoudingen met personeel en directie, maar verder nog met de maatschappij op zich? Waar wordt men mee gevoed? Welke waarden en overtuigingen gelden er? Welke visie zorgt voor de bezieling?

Blokkades binnen organisaties spelen zich af op een enkele of meerdere lagen. Een mens ontwikkelt overtuigingen die gedrag aansturen samen met waarden die bepalen wat werkelijk belangrijk is. Idealen gaan samen met lotsbestemming en het gevoel op de goede weg te zijn. Binnen een bedrijf kan net als bij een mens wrijving ontstaan tussen duurzaamheid (idealen) en commercie, tussen waarden en overtuigingen. Menig succesvol ondernemer worstelt met het bestaansrecht van zijn bedrijf (waartoe ben ik dit ooit begonnen) en waar het succes hem/haar naartoe heeft gedreven. De interventies uit BML worden binnen het bedrijfsleven ingezet binnen o.a. loopbegeleiding, talent ontwikkeling, teambuilding, conflictsituaties, leiderschap en veranderingstrajecten.



1.1 De zeven lagen van een bedrijf. Van Stagnatie naar creatie!

We gaan in deze paragraaf in op zeven bewustzijnsniveaus van een organisatie:
Positie, Connectie, Transformatie, Motivatie, Communicatie, inspiratie, Creatie

Het doel hiervan is om inzicht en inspiratie te krijgen om te onderzoeken waar bepaalde thematiek binnen een organisatie plaatsvindt. De lagen van het bedrijf kunnen per stap worden doorlopen, maar ook los van elkaar worden toegepast.

Laag 1: Positie

Kenmerken:

- Het fundament.
- Het primair bestaansrecht.
- De identiteit.

Interventie: Waar is het begonnen/ waartoe ben ik begonnen? Wat is het primaire bestaansrecht van het bedrijf? Dit is hetgeen wat de markt nodig heeft en waar het bedrijf uit voort gekomen is. Oftewel: Waartoe zijn wij samen?
Wat is jouw Bedrijfs-DNA? Wat is de wortel? Denk hierover na en ga vanuit dit gegeven ergens in de ruimte staan. Waar ga je staan in de ruimte? Hoe sta je erbij?
Hoe staat jouw concurrent gepositioneerd in de markt?

Als de eigenaar/ grondlegger zich niet meer kan terugvinden in de benadering vervalt het bestaansrecht.

Laag 2: Connectie

Kenmerken:

- Sfeer.
- Verbondenheid, relaties en netwerken.
- Wijze waarop met veranderingen om kunnen gaan.

Interventie: Voortbordurend op de vorige opdracht. Hoe staan de werknemers erin. Is bekend waar ik voor sta?

1. Waar sta jij in dat DNA? Gebruik de hele zaal als speelveld.
2. Hoe staan medewerkers ten opzichte van elkaar. Hoe is interactie samen. Subculturen? A staat voor het bedrijf. B voor de werknemer. Hoe staat B ten opzichte van A? Hoe staat A ten opzichte van B?
3. Hoe zien zij de buitenwereld (klanten en concurrenten, stakeholders)? Sluit dit aan bij de DNA van de klanten? Passen alle werknemers?

Laag 3: Transformatie

Kenmerken:

- Mate van veiligheid om naar buiten te kunnen komen.
- Initiatief te durven nemen.

Interventie:

Iedereen gaat in een cirkel staan. In het middel visualiseren we een doel. De trainer legt uit hoe iedereen precies naar dat doel toe moet. Is dat zo of kan het ook anders?



Als je het doel in het midden zet is het dan mogelijk dat mensen een bijdragen doen aan dat gemeenschappelijke doel van uit individuele kwaliteit en afdeling kwaliteit? Misschien bewegen mensen dan wel in eigen ritme en kracht.

Wat is de bijdrage aan het geheel?

Laag 4: Motivatie

Kenmerken:

- Normen en waarden.
- Mate van duurzaamheid t.a.v. de maatschappij.
- Klanten en medewerkers.

Interventie: Tweetallen

A bespreekt zijn motivatie met B.

A verzint een houding.

Hoe gaat A vanuit zijn motivatie aan de gang.

Wat is er voor A nodig om gemotiveerd te blijven?

Interventie:

Van waaruit ben je gemotiveerd tijdens het dagelijks handelen? Waar vanuit komt de actie?

Vanuit waar komt de beweging? Wat is jouw beweegreden?

Wat doet dit in contact met collega's en klanten? Waar bots dit met het DNA van de afdeling of het gehele bedrijf? Meetlat van individu en het bedrijf.

Laag 5: Communicatie

Kenmerken:

- Zelfexpressie.
- De mate waarop problemen op een constructieve manier bespreekbaar worden gemaakt.

Interventie: Wat is contact?

Mensen lopen door elkaar heen en maken geen contact. Daarna lopen mensen door elkaar heen en maken wel contact. Bespreek met elkaar wat het verschil was. Wat doet dit met je?

Laag 6: Inspiratie

Kenmerken:

- Anticiperend vermogen.
- Gevoel voor opkomende trends.
- Heldere visie.
- Project wordt als geheel gezien in plaats van delen.
- Creativiteit als aanvulling op rationeel analyseren.

Interventie: Kunnen we waarnemen wat er in de markt is (aliertheid) en inspelen op trends. Staan we open voor onze eigen inspiratie? De wereld van verbeelding.

Ga op een plek staan. Je hebt nu een vierkante meter voor jezelf afgebakend. Stel je eens voor dat er een groter speelveld mogelijk is, wat zou je dan willen creëren? Stel dat je je optimaal voelt binnen dit bedrijf, wat zou je dan nog willen creëren?



Tip: Verschil tussen groei en verandering

Groei is

Impliceert bewustzijn, verdieping, afpellen, eigen maken

Veranderen is

Veranderen-“om te veranderen ” is geen groei.

Interventie: Wat is groei?

A gaat op 4 tegels staan (huidige werkplek)

Wil je er tegels bij of af?

Je kunt je richten op het verwerven van meer tegels of het intensiveren wat kan op 4 tegels.

Laag 7: Creatie

Kenmerken:

- Klimaat van integriteit.
- Overeenstemming tussen verlangens en het werkelijke gedrag.
- Potenties worden tot verwezenlijking gebracht.
- Zinnvolle bijdrage leveren.

Interventie: Testament

1. Loop in z'n achteruit en aanschouw jouw loopbaan. Hoe wil je daarop terugkijken? Wat wil je dan hebben gecreëerd? Welke afdruk wil je achterlaten? Bij teams kan je hierbij een termijn van een jaar bedenken.
2. Wat is de beweging van wat je wilt bereiken en wat is de beweging van wat je achter wilt laten?

Oefening: het opzetten van een organisatie training

Het is belangrijk om bij het opzetten van de training te vermelden:

- Welke laag (lagen) van het bedrijf zijn betrokken?
- Wat is de doelgroep/doelgroepen?
- Wat zijn de kenmerken van de groep?
- Om aan te sluiten bij de doelgroep moet de methodiek en de didactiek in overeenstemming zijn met de samenstelling van de groep. Je wordt gevraagd hier rekening mee te houden. Denk aan hun beroepssituatie, multicultureel, internationaal, vaktaal etc. Motiveer de keuzes. Laat de didactiek aansluiten bij de doelgroep.
- Stel jezelf een realistisch doel.
- Welk vervolg zou jouw training hebben? Hoe zou dat vervolgtraject eruit zien? Zijn daar anderen bij betrokken? Waarom ja of nee?
- Waaraan zou de directie van het bedrijf kunnen bemerken/ toetsen welke effecten de training heeft.
- Verwerk in het trainingsconcept: de lagen van een organisatie, Laban methodiek en de goals (uitgangspunten).

1.2 Voorbereiding

Als je wordt benaderd om een trainingen in het bedrijfsleven te verzorgen dan is het van belang om tijdens de voorbereiding stil te staan bij de volgende vragen:

- Wat is het voor bedrijf of afdeling?
- Wat is de bedoeling van de training?
- Hoeveel tijd is er beschikbaar?



- Hoeveel deelnemers?
- Samenstelling deelnemers?
- Training alleen of met anderen?
- Eenmalig of reeks?
- Ken je de zaal?
- Eigen keus of verplichting?
- Valt deze opdracht binnen jouw vermogen?
- Wat heb je nodig?

Zet de behoefte van de opdrachtgever op papier.

- Wat is de huidige situatie?
- Wat is de gewenste situatie?
- Wat zijn de hindernissen?
- Wat zijn de hulpbronnen?

Op deze manier maak je duidelijk waar de huidige houding geblokkeerd wordt en welke beweging nodig is. Uitgangspunt zal steeds zijn om de keuzemogelijkheden te vergroten, zodat er flexibeler gereageerd kan worden.

Om de deelnemers veiligheid te geven breng je een kader aan, waarin je de interventies toelicht zonder in te kleuren. Laat zoveel mogelijk de groep de ruimte om de opdrachten zelf in te vullen en de link te leggen met hun eigen situatie.

Een opdrachtgever kan ervoor kiezen om jou te vragen voor een lezing, workshop, presentatie of een combinatie. Het is mogelijk om interventies uit BML in te zetten om de ervaringslaag te bereiken en een letterlijke beweging in gang te zetten. Naderhand kunnen de ervaringen worden besproken en uitgewerkt.

1.3 De opening van een training

Tijdens de voorbereiding heb je nagedacht over de boodschap van jouw verhaal en de wijze waarop je deze in een opening, kern en afsluiting kon verpakken. In de komende hoofdstukken zullen we uitgebreider bij de opbouw van een presentatie stilstaan en je diverse tips & tricks meegeven. We beginnen met de start van een training

De Hook

Er zijn een aantal redenen waarom mensen naar je luisteren:

- Ze hebben belangstelling voor het onderwerp
- Hun eigen belang ermee wordt gediend
- Ze zijn emotioneel betrokken bij de spreker
- De spreker weet de aandacht af te dwingen

De laatste reden heeft te maken heeft met persoonlijkheid en charisma van de spreker (de "X-factor"). Direct bij de start van de training dien je op jouw manier de aandacht af te dwingen. Het is namelijk de eerste indruk die bepalend is voor de wijze waarop mensen naar de rest van jouw verhaal luisteren. De waardering van de start van jouw training is daarmee van invloed op de waardering van de rest van het verhaal.

Lindgaard verklaart dit met het zogenaamde "Halo-effect". Deze menselijke eigenschap houdt in dat de verschillende meningen van een persoon over verschillende onderdelen van hetzelfde object vaak in overeenstemming zijn met elkaar. Het gebeurt veel minder vaak dat mensen zowel positieve als negatieve gevoelens over een object hebben. Samengevat, als jouw start van de presentatie verbaal en



non-verbaal staat als een huis, dan zal de rest van jouw presentatie ook als sterk en congruent worden beschouwd.

Een sterke opening zorgt voor aandacht en kan de toehoorder verbinden met de boodschap die jij mee wilt geven. Dit wakkert ook nieuwsgierigheid aan naar wat je verder te vertellen hebt

Opdracht

Stel je eens voor dat een bedrijf een trainer zoekt. Er zijn een aantal kandidaten. Jij krijgt de gelegenheid een korte presentatie te geven van 5 minuten. Wie ben jij, waar sta jij voor en wat maakt jou en dat wat jij kan bieden uniek? Wat is de meerwaarde?

Om een presentatie sterk te beginnen kan je gebruik maken van een *Hook*. Dit is een aansprekende openingszin of actie bij de start van een presentatie. Het doel van een Hook is om het publiek te verleiden om te luisteren door de aandacht te trekken en meteen committent aan het onderwerp te creëren. Een Hook moet altijd relevant zijn voor het onderwerp en passen bij de sfeer en doelgroep.

Er zijn verschillende soorten Hooks

- Eigen ervaringen, eigen praktijkvoorbeelden
- Heldere cijfers
- Een krantenartikel of recente nieuwsflits
- Visualisaties van de toekomst (vooral geschikt bij verkooppraatjes en om veranderingen aan te kondigen)
- Een verhaal "Er was eens...".
- Een verrassende uitspraak
- Een gekke actie
- "Stelt u zich eens voor dat..". Dit heet personalisatie.
- Een grap
- Een quote of citaat

Na het plaatsen van een Hook is het van belang dat je de stap maakt naar de inhoud. Dit is de reden waarom het van belang is dat de Hook relevantie heeft met de kern van jouw verhaal. Als je helemaal gek bent van spinning kan het erg leuk zijn om op een fiets binnen te komen, maar binnen een ander verhaal kan dit volkomen misplaatst zijn. Zorg dus altijd voor een goede koppeling tussen de Hook en de inhoud en de aansluiting met het publiek.

Mensen houden van verhaaltjes. Niet voor niets is iedereen bij 'Er was eens...' stil. Een sterke opening zorgt voor aandacht en kan de toehoorder verbinden met de boodschap die jij mee wilt geven. Of juist nieuwsgierig maken naar wat je verder wilt vertellen.

Opdracht

- a. Bedenk een onderwerp waar je een training over zou willen geven. Maak een keuze voor welke organisatie je de training geeft.
- b. Bedenk nu vier verschillende Hooks om de training te openen.
- c. Hoe grijpen de bedachte Hooks aan op de reden die het publiek kan hebben om te luisteren?
- d. Hoe sluit de Hook aan bij de doelgroep?
- e. Hoe kom je van de Hook naar de inhoud?

De doelgroep

Bij het bedenken van de verschillende Hooks heb je vast ervaren dat de doelgroep bepalend is voor de keuze van de opening. Bij de voorbereiding van een training is het daarom uiterst belangrijk dat je stilstaat bij jouw luisteraars. Als je luisteraars wilt binden aan jouw training dien je jezelf te verdiepen in hun



belevingswereld. Alleen dan zal je in staat zijn om een passende vorm voor jouw training te vinden en de belangstelling van anderen te triggeren.

Opdracht

- a. Noteer drie verschillende thema's voor een training. Verzin hier (verschillende) toehoorders bij. Vul nu het volgende voor elke training in:
- b. Wat voor soort Hook zou aansluiten?
- c. Hoe zou de klank van de stem moeten zijn en met welk tempo zou je spreken?
- d. Hoe zou je jouw lichaamstaal bij elke presentatie voor je zien?
- e. Wat voor kleding zou je kiezen? Waarom?

1.3 Kern van de training

In het vorige hoofdstuk zijn we dieper ingegaan op de opening van een training. We zullen ons nu richten op de kern, de boodschap die je wilt overbrengen. Je kan namelijk hetgeen wat je wilt zeggen goed in jouw hoofd hebben zitten, maar als je het niet kan *overbrengen* begrijpen jouw luisteraars niet wat je bedoelt.

Uitleggen/ Docentschap

Goed uitleggen blijkt in de praktijk lastiger dan verwacht. Dit heeft ermee te maken dat mensen dingen op een eigen manier interpreteren en hier vorm aan geven. Als je bijvoorbeeld aan een groep mensen vraagt om een cirkel op een A4tje te tekenen dan zullen de uitkomsten niet hetzelfde zijn. De ene cirkel is groter of dikker getekend dan de ander. Ook kunnen de cirkels op diverse plaatsen van het A4tje zijn neergezet. Waar je als groepsleider zou kunnen veronderstellen dat je een 'simpele' boodschap overbrengt, laat de praktijk zien dat hier geen eenduidige respons op is vanuit de luisteraars.

Onze unieke gevoelens, gedachten en ervaringen maken dat ieder mens een eigen referentiekader heeft. We bekijken en beoordelen de wereld om ons heen allemaal vanuit ons eigen kader. Dit betekent dat iedere luisteraar zijn focus op zaken van jouw presentatie anders richt. Bepaalde informatie blijft daardoor beter hangen dan andere informatie. Je kunt als spreker de interpretatie van luisteraars niet geheel bepalen. Wel kan je trachten deze te sturen en te kleuren door jouw boodschap zo goed mogelijk trachten uit te leggen.

De definitie van uitleggen is de poging tot het brengen van begrip bij anderen. Er zijn drie vormen van uitleg die je in een presentatie aan bod kan laten komen.

- De interpretatieve uitleg (*wat* is een boek?)
- De beschrijvende uitleg (*hoe* wordt een boek gemaakt?)
- De betekenis gevende uitleg (*waarom* gaat het boek daarover?)

Deze drie typen van uitleg zijn niet statisch. Bij bepaalde uitleg kunnen alle drie de vormen tot uiting komen. Het is ook aan te raden om de drie vormen in jouw presentatie aan bod te laten komen, omdat ze aanvullend kunnen zijn bij de ontwikkeling van begrip bij de luisteraar.

Uitleggen is een interactie tussen de uitlegger, het onderwerp dat uitgelegd wordt en degene aan wie het wordt uitgelegd. Van belang is hierbij de beoordeling van het kennisniveau van degene aan wie wordt uitgelegd. De kern van uitleggen en het kweken van begrip is namelijk de functie van bestaande cognitie en nieuwe informatie. Het gaat dus om de koppeling van oude en nieuwe kennis. Je kunt deze koppeling alleen teweegbrengen als je kunt inschatten wat de bestaande kennis en interesses zijn van jouw luisteraars.

Het is van belang dat je jezelf kunt invoelen en indenken in de belevingswereld van jouw luisteraars en relevante praktijkvoorbeelden kunt aanhalen tijdens de bespreking van jouw boodschap. Alleen dan zal je aansluiting krijgen met het begrip van de luisteraars en in staat zijn om jouw boodschap te verkondigen.



Planning van de boodschap is iets wat regelmatig wordt vergeten tijdens de voorbereiding van een presentatie. Juist dit kan zorgen voor duidelijkheid en structuur in de boodschap. Een aantal tips:

- Onderverdeel onderwerpen in central delen of 'keys'
- Leg verbanden tussen delen
- Specificeer voor jezelf welke uitleg benodigd is om de boodschap over te brengen
- Maak een plan aan de hand van de karakteristieken van degene aan wie je de presentatie of training geeft

Tijdens de training kan je duidelijkheid geven door:

- Het geven van definities van nieuwe termen
- Het gebruik van expliciete taal (keep it short & simple)
- Het vermijden van vaagheid
- Een logische en duidelijke zinvolgorde kiezen
- Het inzetten van duidelijke, geschikte en concrete voorbeelden in passende hoeveelheid gedurende de presentatie.

Je kunt jouw boodschap versterken door nadruk te leggen op bepaalde zaken. Nadruk leggen kan je doen door:

- Het gebruik van gebaren
- Het gebruik van verschillende media en materialen
- Stemgebruik en adempauzes
- Herhalingen, samenvattingen en parafrases

De uitkomst van uitleggen waarop gehoopt wordt, is dat diegene die uitleg krijgt het ook begrijpt zoals de boodschap bedoeld is. De uitlegger dient te checken of wat hij uitlegt ook begrepen wordt, door bijvoorbeeld het publiek de uitleg in eigen woorden te laten herhalen, de uitleg te laten toepassen in een andere situatie of luisteraars vragen om praktijkvoorbeelden aan te dragen. Daarnaast kan je gedurende jouw training de non-verbale signalen van jouw luisteraars in de gaten houden. Optrekkende wenkbrauwen of schouders zijn signalen die kunnen aangeven dat het onderwerp meer uitleg behoeft.

Opdracht

Stel voor jezelf een plan op waarbij je jezelf indenkt dat je een presentatie gaat houden over jouw favoriete hobby. De doelgroep mag je zelf kiezen. Bedenk hoe je de uitleg over deze hobby het beste kunt indelen en betrek hierin de drie vormen van uitleg.

Non-verbale communicatie

We kunnen diep nagedacht hebben over de boodschap die we onze luisteraars mee willen geven, ons perfect hebben verdiept in de materie en toch tot de conclusie komen, dat het ons niet gelukt is de ander te motiveren of te raken. Binnen communicatie gaat het uiteindelijk om het effect dat je achter wilt laten. Daarom gaan we eens nader kijken naar wat communicatie nou eigenlijk is. Communicatie is uit drie aspecten opgebouwd:

- 7% woorden
- 38% stemgebruik
- 55% lichaamstaal

Veelal denken we dat woorden het belangrijkste aspect zijn wanneer we een boodschap willen overbrengen. Dat is onjuist! Woorden hebben geen absolute betekenis, woorden houden direct verband met de *manier waarop* we ze uitspreken! Ze krijgen pas betekenis in een bepaalde context.



“Leuk je te zien” op een gemeende en warme manier uitgesproken heeft een totaal andere betekenis dan dezelfde woorden met een gemene toon. Het is ons stemgebruik en de bijbehorende lichaamssignalen die betekenis geven aan onze communicatie.

Stemgebruik is een vaak onbewust proces en bestaat uit verschillende elementen:

- *Toon* de hoogte/laagte
- *Tempo* ritme/snelheid (langzaam-snel)
- *Tempo* kwaliteit (rijk/arm)
- *Volume* sterkte (hard-zacht)

Wanneer je deze elementen bewust kunt inzetten en kunt ondersteunen door een fysiologie die hierbij aansluit zorgt dit voor een stevige onderbouwing van je verhaal en krijg je een charismatische uitstraling.

Je stemgebruik en je fysiologie dienen met elkaar in overeenstemming te zijn. Als je zegt: “We gaan ervoor!” en daarbij sta je zelf als een ingezakte figuur voor de groep en durf je niemand aan te kijken, dan komt de boodschap totaal niet over. Het is dus zaak om je houding uit te laten dragen wat je wilt overbrengen. Woordkeus, stemgebruik en houding dienen met elkaar in overeenstemming te zijn.

Opdracht

Hieronder volgen een aantal zinnen die je gaat voorzien van het juiste stemgebruik en de daarbij behorende houding.

- a) In het begin van het jaar liepen de inschrijvingen sterk terug. Dat merkte we terug in de sfeer van het bedrijf. Dat heeft iedereen gevoeld. Ieder was meer teruggetrokken, afgesloten en minder opgeruimd dan voorheen.
- b) De enige manier waarop we met elkaar verder kunnen komen is door samen de schouders eronder te zetten. Niet ieder voor zich maar samen. Denk mee, vertel wat je verbeterd zou willen zien, kom met suggesties. Echt het kan! Maar dan wel SAMEN.
- c) Ja er zijn concurrenten. Ja er zijn goede concurrenten. En wij zijn wie WIJ zijn. En wie wij zijn is voor mij heel duidelijk.

De laatste zin bestaat uit Milntontaal. Een taal ontwikkeld binnen de hypnotherapie. Je vertelt iets, mensen worden nieuwsgierig en komen in een bepaalde sfeer van zijn en eigenlijk vertel je inhoudelijk amper iets. Je bereikt wel een toegankelijkheid. Het onderbewuste opent zich, waardoor de informatie die je erna geeft binnen kan komen.

Een sterk onderdeel van Milntontaal is de ‘YESST’. Je begint je betoog met een aantal zaken die waar zijn en waar de toehoorder YES op kan zeggen. Daarna kom je met dat wat je wilt bereiken. Het onderbewuste zegt weer YES.

- We zijn hier bijeen.
- Op zondag met 10 mensen.
- We hebben veel bereikt.
- Erg veel bereikt.
- Lessen in het rooster erbij gezet.
- Meer deelnemers in de lessen.
- EN DAT GAAN WE HANDHAVEN.
- HOE WE DAT DOEN?
- DAT KUNNEN WE SAMEN BEREIKEN...!



Zorg dat je tijdens jouw presentatie stevig met je voeten op de grond staat. Wiebelen leidt af. Vooraf is het aan te raden jouw ogen te sluiten en goed te voelen dat je grip hebt op de vloer. Let op jouw adem. Adem 4 tellen in, neem een tel rust en adem 5 tellen uit.

Zorg dat je jezelf steun geeft door juist opbouwende gedachten over jezelf te hebben. Die kun je ook hardop uitspreken. "Dit lukt me, ik ben goed voorbereid".

1.4 Afsluiting

De staart

Nadat je de kern van jouw verhaal hebt verteld is het zaak om het geheel ook daadwerkelijk af te sluiten. Hiermee is de structuur van jouw training rond (kop, romp, staart). Het leuke hieraan is dat je kunt beïnvloeden welke boodschap nog het langste bij mensen blijft hangen. Je kunt die delen nogmaals samenvatten die voor jou de kern vormen en waarbij je het van belang vindt dat de luisteraars dit oppakken. Zorg voor korte en krachtige zinnen die de boodschap nogmaals helder verpakken.

Om de luisteraars extra te prikkelen kan je ervoor kiezen om een pakkende afsluiter te bedenken. Iets wat bij de luisteraars blijft hangen, waardoor ze na afloop van de presentatie nog aan jou en jouw boodschap terugdenken. Ter inspiratie kan je nog eens terugbladeren naar de soorten Hooks die je kunt omvormen als afsluiting.

Discussie

Om het begrip van de luisteraars te vergroten is het van belang om aan het einde van de presentatie de gelegenheid tot het stellen van vragen te bieden. Dit is namelijk het moment dat de boodschap die je hebt verteld bij de luisteraars gaat beklijven. Als luisteraars hun begrip willen toetsen is dit een goed moment vragen die zij hebben te beantwoorden.

Vaak hebben mensen angst bij dit moment omdat ze niet van tevoren kunnen inschatten wat voor vragen er worden gesteld. Vertrouw op jouw begrip rond het onderwerp dat je hebt besproken. Als je goed in jouw verhaal zit, dan zou je in basis iedere vraag kunnen beantwoorden. Een goede voorbereiding is hierbij wel het halve werk. Als er een vraag komt kan je twee dingen doen. Je kunt de vraag laten beantwoorden door de degene die de vraag stelt ("Hoe kijk je daar zelf tegenaan?") of dit in de groep neerleggen ("Wie zou hier een aanvulling op kunnen geven vanuit zijn of haar eigen leven"). Als je hierbij een congruente zelfverzekerde houding aanneemt zal de groep dit niet als 'falen' beschouwen. Sterker nog, zij zullen dit als een kracht zien om dat je het begrip van de groep triggert en de interactie aangaat.

Verder kan je jouw training verrijken door af te sluiten met een discussie. Hierin kan je een faciliterende of directieve rol aannemen. Als je een discussie faciliteert start je door een stelling voor te leggen. Je vraagt wie er als eerst een reactie wilt geven en zorgt daarna dat diverse personen aan de beurt komen. Hier en daar vat je samen wat er wordt gezegd en sluit je de discussie af met een conclusie.

Het kan uitdagend zijn om een meer directieve rol in te nemen. Hierbij start je met een prikkelende stelling of uitspraak en vraag je meer op de man af wat iemand ervan vindt. Je neemt niet genoeg met een kort of vaag antwoord. Door vragen te stellen en te concretiseren probeer je mensen echt te triggeren. Deze aanpak is alleen gewenst als er een basisveiligheid in de groep heerst. Dit kan bijvoorbeeld bij groepen die al langer bij elkaar zijn of een groep professionals van een bepaalde beroepstak.



Sandwich Feedback

Bij het geven van een presentatie is het belangrijk om open te staan voor feedback. Het onbewuste neemt niet makkelijk negatieve feedback in de praktijk niet makkelijk op. Het wijst af. Daarom is het belangrijk om bewust stil te staan bij het ontvangen van feedback,

Als je feedback ontvangt is het belangrijk dat je:

- aandachtig luistert.
- geen verklaringen geeft
- haal de info uit de feedback. Wat is voor jou bruikbaar?
- vraag om voorbeelden als iets niet duidelijk is



Hoofdstuk 2: Aandachtspunten bij het werken met groepen

2.1 Groepsprocessen en ontwikkeling

De cultuur van een groep vormt zich in 4/6 weken en is daarna moeilijk te veranderen. Gedrag van een groep en personen zet zich ook na de sessie voort. Aanschouw wat het thema is van de groeps cultuur en culturen. Wat is de onderliggende motivatie, behoefte?

Group development

Binnen de ontwikkeling van groepen kenmerkt het groepsproces zich door de volgende fasen: opwarming, ontwikkeling en afsluiting. De kenmerken hiervan zijn hieronder omschreven:

Onderdeel	Kenmerken
Group	Warming up Orientation differentiation Dependant (relations with authority)
Task	Team development Exploration, orientation Daring
Feeling	Closure Seperation Loss (relations with peers)

Groepsdynamica

Niet alleen het soort groep is van belang voor de opening van jouw sessie/training, ook de ontwikkeling van een groep speelt een rol. Er is een verschil hoe je jezelf presenteert voor een voor jou nieuwe groep (bijvoorbeeld klantpresentatie of sollicitatiegesprek) of een bestaande groep (personeel of klas). Voor degene die met groepen (gaan) werken vinden wij het van belang om stil te staan bij groepsdynamica.

Ieder van ons kent de ervaring dat we soms met een groep hebben gewerkt die ook als een echte groep aanvoelde. Er heerste een teamspirit en iedereen vulde elkaar goed aan. Ook kennen we situaties waarin er geen groepsgevoel was. Er ontstond geen samensmelting, het bleef als los zand aan elkaar hangen. Het blijft een wonderlijk gebeuren om te ervaren hoe een aantal individuen om kunnen vormen tot een groep, die deelt, samenwerkt, corrigeert en ondersteunt.

Iedere groep gaat door drie verschillende fases heen:

- Zuigelingenstadium
- Puberteitsstadium
- Volwassenstadium

Net als in het leven van de mens dienen alle fases doorlopen te worden om te komen tot een samenhangend en functionerend geheel. Vaak vinden we de ene fase leuker dan de andere fase, maar uiteindelijk zullen ze doorlopen moeten worden om een extra groep te vormen.

De groep is onderhevig aan verschillende invloeden die aandacht verdienen:

- Intermenselijke interactie.
- De taken van de groep
- Het gedrag van de groep
- Leiderschap problematiek



In de *geboortefase*, als de groep voor het eerst bij elkaar komt, tast ieder individu af of zijn redenen om aanwezig te zijn overeenstemmen met de redenen van andere leden uit de groep. Hoor ik tussen deze mensen? Vinden zij mij erbij horen? Zal ik opgenomen worden in de groep?

Er is sprake van het zoeken naar veiligheid. Als er onrust en onduidelijkheid ontstaat zoekt een mens iedere vorm van leiderschap op die aanwezig is! Welke aanwijzing er dan ook gegeven wordt, het wordt opgevat als aanwijzing/leiding. Dit, omdat groepen in deze fase behoefte hebben aan autoriteit.

Mensen gaan geschreven richtlijnen volgen. Bij volkomen gebrek aan leiding ontstaat een eigen invulling: 'Er zal wel van ons verwacht worden dat we....'.

Afhankelijk van de overeenkomsten in behoeften die binnen de groep bestaan, de tolerantie en de getoonde veiligheid kan deze fase plezierig of juist frustrerend zijn.

Deze fase heet *vorming*.

Wanneer de eerste fase is doorlopen kan de groep uitgroeien en doorgaan naar de fase van de *puberteit*. Hoewel dit een moeilijke fase is, die te maken heeft met omgaan met gezag en besluitvorming, is het een noodzakelijke ontwikkeling binnen het groepsproces.

In deze fase, wanneer verwachtingen en overeenkomsten zijn bereikt, beginnen individuen uit te dagen in een poging om hun individualiteit, gezag en invloed terug te krijgen. Ongeacht hoe helder de structuur is, zullen groepsleden met een scala van emoties reageren en in het algemeen de leiding uittesten. Tevens staan er informele leiders in de groep op.

Pogingen om gezag te krijgen uit zich door:

- Duidelijke vorm van aanvallen
- Bedekte non-support

Intermenselijk laten mensen zich leiden door hun eigen behoefte aan zeggenschap en anderzijds de behoefte om leiding te krijgen.

Het leiderschapsaspect bestaat uit een poging om de gevoelde afhankelijkheid uit fase 1 uit te bannen. Mensen doen dit door negatief te reageren op elke leiderschap die duidelijk wordt. Binnen dit gedrag blijven mensen juist afhankelijk. De uitdaging is te komen tot een balans in onafhankelijkheid en onderling afhankelijk gedrag!

De activiteiten en vaardigheden die in deze fase eigen worden gemaakt zijn een voorwaarde om door te groeien naar een andere fase. Als de groep probeert te ontsnappen aan deze onplezierige fase zal zij terugvallen naar fase 1, net zolang tot het proces afgerond is. Deze fase heet *storming*, het opgroeien van de groep.

In de derde fase groeit de groep uit naar *volwassenheid*. De frustratie uit de eerste twee fasen zijn achtergelaten en de groep kan een geheel vormen. Hier wordt de groep een samenhangende eenheid als begonnen kan worden met onderhandelen over rollen, taakverdeling en processen. Men richt zich op betrekkingen in plaats van op verschillen.

Mensen werken nu samen op een diepere manier dan voorheen. Betekenisvolle verhoudingen ontwikkelen zich tussen leden. Leiderschapsproblematiek wordt opgelost door middel van onderling afhankelijk gedrag of door middel van samenwerking met anderen. Unieke talenten worden onderkend. Mensen zijn leiders waar gewenst en goedgekeurd. Ze zijn volgend waar productief en noodzakelijk. Als deze wisselwerking plaatsvindt ontwikkelt zich vertrouwen.



Ervaringen die worden gedeeld (bijvoorbeeld het samen oplossen van een probleem) zorgt voor een krachtige stemming die de groep een geheel maakt. De groep heeft een identiteit gekregen, juist omdat het de andere lagen van de cyclus heeft doorlopen. Deze fase heet *norming and performing*.

Soms kunnen groepen terugvallen in een eerdere fase doordat er bijvoorbeeld iemand de groep verlaat of er een ander bij komt. Elke verandering heeft invloed. Dit kan betekenen dat de groep een of meerdere fases terugvalt.

2.2 Flexibiliteit

Je kunt een training of sessie goed hebben voorbereid en toch te maken krijgen met onvoorziene omstandigheden. Het kan zijn dat de verwarming niet werkt of dat de groep later binnenkomt dan verwacht. De groep kan groter zijn of juist veel kleiner dan in eerste instantie aan je was doorgegeven. Er kunnen mensen in de groep zitten met verschillende achtergronden en kennisniveau.

Een goede voorbereiding geeft een houvast en een kader, maar mag geen harnas worden, omdat dit ten koste zou gaan van jouw flexibiliteit. Ontwikkel jezelf in het geven van presentaties door goed te weten hoe je jouw verhaal wilt opbouwen en welke concrete zaken je nodig hebt om dit naar tevredenheid te volbrengen. Probeer altijd enkele alternatieven ter beschikking te hebben!

Als je van Amsterdam naar Utrecht wilt komen en je weet maar een enkele route zul je er best komen, maar als er file staat of de weg is afgesloten ontstaat er een probleem. Hoe meer wegen je kent die je naar Utrecht kunnen leiden des te groter is de kans dat je er komt!

Wat er dan ook gebeurt, je vindt altijd wel een weg, want je hebt verschillende wegen ter beschikking. Om je doel te bereiken heb je flexibiliteit nodig. Dat betekent dat je verschillende keuzemogelijkheden hebt. Je kunt in jouw voorbereiding rekening houden met niveauverschillen en jezelf aanpassen indien nodig. Het is belangrijk er rekening mee te houden dat er een onverwachte factor kan zijn. Bouw dat in, zorg dat je er op tijd bent en stel je flexibel op.

2.3 Staat van zijn

Elke topsporter of bekende artiest zal je kunnen vertellen dat niemand 'zo maar' het veld op loopt of het podium gaat betreden. Ik heb bekende artiesten meegemaakt die al jaren in het vak zaten en nog misselijk waren van de zenuwen voor ze op moesten. Ik heb ze kleine rituelen zien doen, vlak achter het podium. Een kruisje slaan, bepaalde kledingstukken wel of juist niet dragen. Sommigen sloten zichzelf op in de kleedkamer en wilden niet gestoord worden.

Elk ritueel dient ervoor dat de mens zoekt naar afstemming. Voor elk mens is dat verschillend. Waar de ene persoon de ogen zal willen sluiten en tot innerlijke stilte wil komen, een muziekje wil beluisteren of een rondje wil lopen door de zaal waar de presentatie wordt gegeven, trommelt een ander met zijn vuisten op de borst om zichzelf op te laden voor de spreekbeurt. Bekende sprekers vertonen soms overeenkomsten met professionele vechtsporters. Ze slaan op hun lichaam, stoten klanken uit, grommen, allemaal met de bedoeling zichzelf op te peppen en 'de strijd aan te kunnen gaan'.

Het is belangrijk je te realiseren dat de staat van zijn waarmee je zelf het podium op gaat van grote invloed is op het resultaat van jouw presentatie. Jouw staat van zijn moet aansluiten bij jouw verhaal. Als je een verhaal vertelt over een energieke omwenteling in het bedrijf en je staat er zelf als een zoutzak bij, is de impact nihil. Hoe kun je energie en daadkracht verlangen als je dat zelf niet uitstraalt?!

Als jouw verhaal een zachte boodschap en verbinding mag uitstralen zul je jezelf voor je het podium oploopt innerlijk mogen afstemmen op de innerlijke waarde die je jouw verhaal mee wilt geven. Welke echtheid mag het verhaal uitstralen? Waar mag het jou raken?



Communicatie gaat veel verder dan wij meestal beseffen. Communiceren doen we uit ons hart. Als je een hekel hebt aan de groep voor je en je neemt dat gevoel mee is de kans groot dat er een pittige discussie, zelfs strijd, ontstaat. Door de groep vooraf in jezelf te waarderen, hoe moeilijk ook, kun je accepteren wat er is en meer inspelen op wat zich voordoet. Zonder juiste afstemming zijn we met het verkeerde been gestart en lopen we uit de maat.

2.4 Omgaan met weerstand

Mensen zijn zoals ze zijn en niet zoals wij willen dat ze zijn! We kunnen met ons verhaal hopen mensen te inspireren, iets te leren en aan te reiken. Zelf kunnen we volkomen in harmonie zijn met onze boodschap. Echter wil dat niet zeggen dat er vanuit de groep geen weerstand kan zijn. Wanneer een mens buiten zijn kader wordt getrokken, uit de veiligheid, kunnen er gevoelens en reacties ontstaan die ons uitdagen. Met weerstand omgaan is zeker in het begin niet makkelijk, omdat we het gevoel hebben ons best te hebben gedaan en niet begrepen te worden.

Hoe meer we deze reacties persoonlijk naar ons toetrekken des te meer we ons onzeker voelen. Luisteren naar feedback is uitdagend voor jezelf. Je kunt ervan leren. In communicatie zijn er twee partijen. Haal uit de feedback wat voor jou is en waar jij iets mee kunt doen en laat bij de ander wat bij de ander hoort.

Je hebt bij de voorbereiding van je presentatie een aantal beslissingen genomen en de reacties die je krijgt zijn een gevolg van deze beslissingen. Neem er een enkele beslissing uit en de uitkomst zou anders zijn.

Door jezelf te verbinden, de verantwoording te nemen voor de uitkomst, hoe die ook zal zijn, durf je in het hier en nu te blijven en blijf je het meest flexibel. Blijf maximaal aanwezig bij de handeling die je verricht en tegelijk laat je opties open en laat je jezelf leiden door wat zich aandient. Je zult merken dat ervaring je leert om in te gaan spelen op de groep en de situaties die kunnen ontstaan.

We vinden het moeilijk om met weerstand om te gaan. Het liefst zouden we zien dat onze mening direct werd omarmd en bevestigd. Jouw luisteraars hebben allemaal hun eigen referentiekaders en hun eigen kijk op de wereld. Jouw idee is na een uiteenzetting niet direct hun idee. Een overtuiging (een mening) kan het idee geven 'de waarheid, het gelijk' aan je zijde te hebben.

Elk mens kent aannames die je niet zomaar af wilt leggen. De moraal is dat een keer het verhaal horen weinig effect heeft. Na vele malen het verhaal gehoord te hebben, en dit te kunnen toetsen aan de eigen ervaring, geeft vaak de impuls tot begrip of verandering. De huidige generatie is zo gewend aan snelheid en een overdaad aan informatie, dat ze steeds minder geduld heeft voor herhalende boodschappen. Toch hebben we voor het vergaren van kennis herhaling, repeteren, nodig.

Als er van je gevraagd zou worden om eenzelfde boodschap een aantal keer voor dezelfde groep te geven dan zou je uitdaging liggen in het leren omgaan met 'verse' bewoordingen, die dezelfde tekst verfrissend over kunnen brengen. Dit voorkomt dat mensen gaan afhaken omdat ze hun intellectuele behoeften niet kunnen bevredigen. Het kan ook zijn dat de stof moeilijk is voor de toehoorders en dan is het van belang over te stappen op een woordkeus die aansluit en herhaling toe te passen zonder dat het saai kan worden. Mensen losweken van hun overtuiging zal altijd met respect voor ieders mening dienen te gaan. Je zult de ander moeten willen begrijpen wil je zelf begrepen worden.

Richt je op het willen doorgronden van wat de ander zegt. Welke behoefte ligt daarachter? Durf je te verbinden met de weerstand! Als je afwijkende meningen als afwijzing opvat, loop je het risico dat er een strijd gaat ontstaan. Als de sfeer eenmaal beladen is wordt het moeilijk om de ontsporing te repareren.



Probeer vanuit werkelijke belangstelling duidelijk te krijgen waarom iemand een andere kijk op de zaak heeft of problemen heeft met jouw benadering. Communicatie is hierbij het middel om je doel te bereiken.

Een aantal tips & tricks om met weerstand om te gaan:

- Wijs weerstand niet af!
- Blijf elke reactie zien als onderdeel van het proces en als informatiebron.
- Als je het moeilijk hebt kan het helpen in eerste instantie op rustige toon en met een belangstellende blik te herhalen: “Ik begrijp dat je aangeeft dat ik te snel ga” of “Ik begrijp dat je een andere ervaring hiermee hebt”
- Probeer daarna de onderliggende behoefte duidelijk te krijgen. Eigenlijk vraag je wat er van jou uit nodig is. Check dat wel! Er is een verschil tussen langzamer je zinnen uitspreken of minder snel wisselen van onderwerp. Krijg duidelijk wat iemand precies bedoelt met te ‘snel’. Laat iemand zijn eigen ervaring uitspreken en bevestig iemand daarin. Ga daar vandaan zoeken naar een verbinding. “Ik heb belangstelling voor jouw ervaring. Kun je daar iets over vertellen”.
- Zoek naar de *gemeenschappelijkheid*. In plaats dat je een afkeurend geluid laat horen of denkt “Wat een onnozelheid dat ik te snel zou gaan”, kun je reageren vanuit de gedachte dat iemand jouw verhaal graag wil volgen! Dan zou je zelfs kunnen reageren met “Fijn dat je dit aangeeft, want ik vind het net als jij belangrijk dat de boodschap rustig opgenomen en verwerkt kan worden.
- Zoek naar dat wat onder de weerstand ligt en wat jullie met elkaar in contact brengt in plaat van de verschillen te benadrukken.
- Je kunt gebruik maken van de ervaring van een ander als je het zelf niet weet. Dat maakt jou niet zwakker, maar houd wel de regie in handen.
- Vraag aan het publiek of er nog elementen zijn waar ze meer over zouden willen weten, maar die jij wellicht hebt vergeten aan te stippen of te weinig.
- Sommige mensen zijn meer te motiveren door te noemen wat ze *wel* willen (wat willen ze bereiken). Andere mensen worden in hun gedrag meer bepaald door wat ze *niet* willen. Dit noem je vermijding. Probeer beide aspecten in te bouwen, zodat beide partijen je kunnen horen en toetsen aan wat hun eigen drijfveer is.
- Kom gewekte verwachting na. Als je toe hebt gezegd informatie na te zenden, doe dat dan ook. Zorg voor een juiste after-sales.

Als laatste voegen we toe dat je hebt leren lopen door om te vallen. Oefening baart kunst. Elk mens leert al doende. Je komt uiteindelijk alleen door angst heen door iets aan te gaan. Het is het aangaan van actie die ons doet ervaren en leren. Dit is de enige manier om de weerstand in jezelf aan te gaan. Ga er niet van uit dat je ‘perfect’ moet presenteren, wat perfect ook zou zijn. Je doet wat je kunt en op dat moment ter beschikking hebt. Geef jezelf een haalbare kans en sta open voor verbetering. Complimenteer jezelf en probeer jouw eigen groei te zien en te ervaren.

Richt je op het proces van leren en ervaren en bereid je goed voor. Blijf in contact met jezelf en communiceer met je publiek. Faalangst ontstaat door verwachtingen die moeilijk haalbaar zijn. Je leert, ontdekt en probeert! Wie content is met zichzelf, beloont zichzelf voor de genomen stappen.



Hoofdstuk 3: Het geven van een wekelijkse sessie

De deelnemers kunnen vanuit eigen initiatief naar de sessies komen of worden doorverwezen als er wordt samengewerkt met arts, psycholoog, fysiotherapeut, etc. In de sessies zoals Jos deze verzorgt, zijn mannen en vrouwen terug te vinden in verschillende leeftijdsgroepen. Sommige komen omdat ze vastlopen in het leven en klachten ondervinden als overspannenheid, burn-out, depressie of rouwverwerking. Anderen ervaren lichamelijke klachten (o.a. rugpijn, reuma, maagproblemen) en trachten door beïnvloeding van de geest een verlichting van hun pijn te ondervinden. Sommige hebben een vak waarbij ze in aanraking komen met mensen. Zij ervaren de sessies als inspiratie voor hun eigen werkzaamheden.

Wat de deelnemers bindt is hun verlangen een gezonde manier van denken te koppelen aan een vitaal lichaam en een open contact te willen met anderen en zichzelf. De sessies kunnen minimaal 75 minuten en maximaal 120 minuten duren. In dit hoofdstuk zullen verschillende onderdelen van een sessie worden belicht. Uiteraard is het mogelijk een workshop te geven van een dag of meerdere dagen.

Groepsdynamica

De kracht van werken in een groep betreft de sociale context. Door de interactie leer je van elkaar en durf je soms meer.

Binding in de groep

Veiligheid:	Wat kan/mag ik – word ik beschermd.
Erkenning:	Geld ik als persoon – ben ik gezien.
Plezier:	Naast taken en doelen, ook ruimte voor ontspanning/ lachen.
Waardering:	Worden de dingen die ik doe goed gevonden.
Uitdaging:	Valt er wat te leren.
Spanning:	Sleur? Of beleving?
Prestatie:	Worden de doelen makkelijk gehaald of vergt dit inzet.
Respect:	Behandelen we elkaar menselijk.

3.1 Voordelen van groep-sessies

Het voordeel van het werken met een groep, is de interactie die ontstaat tussen de deelnemers. Dit proces geeft de therapeut de gelegenheid te observeren hoe een deelnemer zich in de groep uit, terugtrekt en/of aangepast. Het sociale karakter van een groep geeft een breder beeld van het gedrag van een deelnemer dan in een individuele sessie.

Binnen de groep ontstaat een sfeer van vertrouwen waarbinnen thema's kunnen worden uitgewerkt. Door thema's bij elkaar te herkennen, voelt de deelnemer zich gezien en gesteund. De groep biedt de gelegenheid blokkades gewaar te worden en aan te gaan. Jos noemt dit: "oefenen op het droge". Als mens maken we geen onderscheid in ons onbewuste. Dat betekent dat we door te oefenen in begrenzen, aanraking en expressie, zowel binnen ons brein als in het fysieke systeem ervaringen opdoen. Deze ervaringen nemen we mee in het dagelijks leven.

3.2 Thema's

De meeste onderwerpen kan je uit het leven zelf halen. Jos probeert open te staan voor wat zich in haar eigen leven aandient en vertaalt de problematiek. Door het omzetten van problemen in het eigen leven naar bewegingsopdrachten, ervaart Jos telkens weer dat ze na afloop van een sessie anders tegen een situatie aankijkt. Een *probleem* blijkt met name een *blokkerende manier van denken* (stagnatie) te zijn. De sessies bieden rust en bezinning en spreken dat deel aan dat in liefde naar de situatie kan kijken.



De deelnemers hoeven hun eigen items tijdens de sessie niet kenbaar te maken. Dit heeft de volgende voordelen:

- Een vermindering van identificatie met de problematiek.
- Een associatie met het gekozen onderwerp, dat voor *nieuwe* inzichten zorgt.
- Privacy.
- Bij thema gerichte workshops komen mensen specifiek voor het onderwerp.

Natuurlijk inspireert de groep bij de keuze van de onderwerpen en komt het voor dat een thema wordt gekozen dat sterk inspeelt op de belevingswereld van een deelnemer. Door open te staan voor het groepsproces komen er vanzelf thema's naar boven, die als door een wonder, precies aanreiken wat nodig is.

Je kunt ook inspiratie halen uit sprookjes, waarbij de figuren vormgeven aan beelden in ons onbewuste zoals de heks, de fee, de draak en de held. Angsten kan je bestrijden als ridder of held en de heks zou kunnen staan voor een deel in jezelf dat verdrongen is. Het wisselen van de jaargetijden, feestdagen en oude cultuurgebruiken als oogsten, zaaien, bemesten, kunnen aanleiding zijn voor een thema. Je kunt ook werken in een reeks, door te kiezen voor elementen of kleuren.

Thema's kunnen worden gepresenteerd in een negatieve & positieve vorm zoals:

- Gierigheid & vrijgevigheid
- Wantrouwen & vertrouwen
- Oorlog & vrede
- Controle & overgave/ loslaten
- Agressie (wrok) & vergeving
- Onzuiverheid & zuiverheid
- Onderdrukking & autonomie

Je kunt ook een titel kiezen die alles omvattend is zoals 'De oorlog in mij die tot vrede leidde' of 'Grenzen stellen en loslaten'.

De samenstelling van de groep zal in sterke mate de keus van de onderwerpen bepalen. Wij adviseren om een mix aan te dragen. Dat houdt in dat je enkele weken meer vanuit het lichaam werkt en dat afwisselt met sessies waarbij gedachtegangen (vooroordelen, waarden) meer centraal stel. Hoewel BML ernaar streeft deze afwisseling in de sessie aan te bieden, zal de deelnemer het ene thema meer *lijfelijk* en het ander meer *cognitief* (via de denkwereld) ervaren.

Het is lastig te voorspellen of een thema de groep zwaar valt, omdat de persoonlijke associatie een rol speelt. Ouderbinding roept sterke emoties op, maar wat deelnemers collectief moeilijk vinden is het thema "humor". Met een lach en een roze bril kijken naar jouw problematiek vraagt om relativering en loskoppeling. Het is verrijkend te ontdekken hoe groot de weerstand kan zijn en hoe verbeterd mensen kunnen vechten om hun probleem vast te houden.

Een bijzondere plek kan worden ingeruimd voor attributen. Voorbeelden zijn:

- *Maskers*: Hierdoor kunnen we datgene benadrukken wat er niet mag zijn en verscholen wordt gehouden
- *Touwen*: Door het werken met touwen kunnen we de koorden symboliseren die ons met iets of iemand verbonden houden. Deze binding duidt onze afhankelijkheid, minderwaardigheid en de mate van projectie
- *Sluiers*: Het gebruik van sluiers zou het verschil kunnen aantonen tussen de wereld van de schijn en ons wezen. Wat houden we verstopt en wat laten we los als er sluiers wegvallen.

Let op dat het inzetten van attributen echt *het thema dient* en dat BML niet verandert in speltherapie.



Sessies dienen zodanig opgebouwd te worden dat het thema in het begin in een lichtere en aan het eind in een zwaardere vorm wordt behandeld. Om het niet te zwaar te maken passen we daartussen bewust breaks toe in de vorm van beweging en dansopdrachten. Volgens de methode van Querido biedt men het thema aan in een negatieve vorm en direct daarna in een positieve vorm.

Beide gevoelens worden uitgebeeld in beweging, gebaar en mimiek. Op deze manier voelt de cliënt dat verdriet geen eindstation is en dat onder de lagen van woede, verdriet en teleurstelling onze verlangens aangeboord en verwezenlijkt kunnen worden (in de geest).

Bij BML werken we vanuit de blokkade (stagnatie) naar een nieuwe beweging en mogelijkheid. Dat betekent vanuit een bewegingsverandering werken en van daaruit doorgaan naar een verandering in gevoel en denken. Door het inzetten van BML kun je ruimte geven aan het werken vanuit goals (aandachtspunten). Vanuit het werken met BML kun je de cliënt ondersteunen bij het verwerven van sociale vaardigheden, zoals begrenzen, aandacht voor de ander en jezelf, hulp vragen en geven, je durven uitspreken, samenwerken, omgaan met autoriteit en discipline, etc.

Juist binnen beweging kan een gevoel worden beleefd van verbondenheid met de bron van liefde, onze oorsprong. Een innerlijk religieus besef kan worden aangeraakt, dat ons zal verwonderen en verblijden en uiteindelijk tot heling voert.

3.3 Het geven van een sessie

Bij een sessie richt je je meer op de particuliere markt. Deelnemers die eenmalig, een aantal keer of zelfs wekelijks naar jouw sessie komen om te werken aan persoonlijke groei. Deze sessies zijn gerelateerd aan een thema.

Er zijn twee mogelijkheden:

1. Bij wekelijkse sessies breng jij zelf de onderwerpen in. De deelnemers zijn vooraf niet op de hoogte gebracht. Hierbij ontstaat een relatie met het thema dat niet was gepland. De associatie gebeurt op dat moment.
2. Sessies waarbij je je specifiek richt op een onderwerp. Dat vooraf bekend is en waar belangstellenden zich voor hebben opgegeven. Er is dan een specifieke belangstelling voor het onderwerp (bijvoorbeeld bij rouwverwerking of stresshantering).

Een wekelijkse sessie duurt 75 tot 90 minuten. Elke week komt de groep bijeen en is er een ander thema dat door de begeleider centraal wordt gesteld. Soms aan de hand van processen die de groep of het individu doormaakt en wat door de begeleider is opgemerkt. Instromen kan wekelijks.

Een reeks aan sessies hebben een verschillende lengte en de frequentie is ook afhankelijk van de afspraken die je hebt gemaakt en de behoefte. Er kunnen bijvoorbeeld vijf bijeenkomsten worden gepland rond een specifiek onderwerp. Het is belangrijk om bij de opbouw rekening te houden met aspecten als: niveau van de groep, behoefte van de groep, leeftijd, etc.

Over het algemeen is het belangrijk om niet langer dan een maand tussen de bijeenkomsten te zetten. Uiteraard is het ook mogelijk een middag of dag aan een onderwerp te besteden.

- Het voordeel van werken met een groep:
- Privacy. De deelnemer hoeft niet over zijn probleem te praten.
- Herkenning. De andere deelnemers kunnen met dezelfde problematiek te maken hebben.
- Steun. Het samen delen van gevoelens schept een band.
- Sociale context. Een mens leeft in een groep. Binnen een groep komen gedragspatronen aan het licht.

Soms is er een samenspel tussen individuele begeleiding en het volgen van groepssessies. Deze twee benaderingen kunnen elkaar uitstekend aanvullen.



Koppeling aan jouw praktijk

Soms is het moeilijk voor iemand om zich aan te melden voor individuele begeleiding. Door het geven van korte workshops zoals omgaan met stress, de betekenis van depressie, omgaan met rouw, van minderwaardigheid naar eigenwaarde en meer, kan je de cliënt op een meer instapbare manier laten kennismaken. Uit de workshop kunnen dan individuele afspraken voortkomen. Neem ook eens contact op met een buurthuis, zorginstelling, organisator van cursussen om sessies te geven.

Bij de titel van jouw sessie is het belangrijk dat je kiest voor een allesomvattende titel als “omgaan met stress” of voor een tegenstelling als wantrouwen en vertrouwen. Bij het laatste is het van belang altijd met de positieve benaming af te sluiten.

De opbouw van een sessie

Als je ervoor kiest om een reeks aan sessies te geven, dan heb je te maken met een opbouw in elke sessie apart en de onderlinge samenhang van de sessies. Welke theoretische uitleg geef je wanneer en welke interventies zet je in? Wat wil je meegeven?

In elke sessie op zich is sprake van een methodiek. De interventies hebben direct te maken met het thema en laten een duidelijke opbouw zien in zwaarte. Aangezien de hele sessie om het thema draait kies je voor interventies die te koppelen zijn aan het door jou gekozen onderwerp. Vanaf de eerste interventie (warming up) tot aan het eindgesprek is de keus van de aanpak duidelijk verwant aan het onderwerp.

Er is sprake van een:

- Fysieke warming up: de eerste interventie(s) dragen het thema uit op de meest lichamelijke benadering en het meest basaal.
- Emotionele, psychische warming up: de gekozen interventies geven de deelnemer de mogelijkheid het thema te proeven en te leren van de ervaringen die men opdoet. Daarnaast geeft de begeleider ondersteuning door theoretische kennis over het onderwerp te koppelen aan de interventies, individuele en groepsprocessen waar te nemen en zo nodig te begeleiden.
- Spirituele warming up: aan het eind van de sessie is er sprake van de meest indringende kennismaking met het onderwerp. De kennis rond het thema ligt hier op het niveau voorbij “het weten” alleen.

De sessie vangt aan met een verwelkoming en sluit af met een kringgesprek, waarbij de deelnemer ervaringen kan delen en de begeleider aanvullingen kan geven.

De mens leert vanuit tegenstellingen. Als we “eerlijkheid” willen laten beleven dan is het belangrijk om ook “oneerlijkheid” te laten ervaren. Om oneerlijk te zijn zal je eerlijkheid dienen te verwringen en ontkennen! Binnen BML wordt alles gewaardeerd. Dat betekent dat we vanuit deze benadering de waarde van “oneerlijkheid” ook zullen onderzoeken. Misschien is iemand wel oneerlijk vanuit de angst de ander onnodig te kwetsen? Wat levert oneerlijkheid op?

Ook “eerlijkheid” wordt onderzocht. Wat is de waarde van eerlijkheid? Wat (of welke overtuiging) houdt mij af van eerlijkheid? Op zielsniveau zou het eind van de sessie zijn: hoe eerlijk is de relatie tussen jouw ziel en persoonlijkheid?

3.4 Voorbeelden van sessie

Voorbeeldsessie: Uit balans (onevenwichtig) in balans (evenwichtig).

Bij deze eerste interventie wordt het thema lichamenlijk en zo eenvoudig mogelijk neergezet.



- Sta met gesloten benen. Rechterbeen schuift uit naar voor, alleen de rechters teen raakt de grond en het been is gestrekt. Het linkerbeen is het standbeen, al het gewicht staat geheel op het linkerbeen. Het rechterbeen schuift weer terug naar de uitgangspositie van gesloten benen. Dit doe je ook rechts zij, rechtsachter en weer rechts zij. Vervolgens alles op links. Je werkt in een kruis, hetgeen structurerend werkt.
- Dezelfde beweging met het rechterbeen naar voor, alleen nu zet je je rechters voet neer en verdeel je het gewicht tussen je rechter- en linkerbeen. Je kunt nog steeds terug naar je linkerbeen! Ook weer alle vier de zijden.
- Dezelfde uitstrekken beweging met rechts maar nu buig je je rechterknie en zet je al het gewicht zover op je rechters voet dat je loskomt van links en niet makkelijk meer naar het centrum terug kan. Ook hier weer alle zijden doen.

Deze interventie leert ons het verschil tussen geheel op je standbeen blijven, op beide benen het gewicht verdelen en het gewicht helemaal op het andere been zetten en niet meer terug kunnen naar het centrum. Je kan zeggen “geheel binnen de grens”, er “tussenin” en “voorbij jouw grens”. Het is belangrijk om de interventie te koppelen aan het thema, dus uit te leggen wat de bedoeling is van de interventie. Dat kan uit de groep zelf komen door te vragen “Wat heb je hiervan geleerd?”, “Welke ervaring bracht deze interventie?”, of “Wat zegt deze interventie jou over balans?”.

Interventie 1:

A -gaat in een arabesque (heldenhouding 3) staan. Rechterbeen gelift naar achter, vlakke rug en armen gestrekt voor. Hoe is het evenwicht?

A -mag de handen van B pakken en B trekt A over zijn grens.

A -mag weer de handen van B pakken, maar wordt niet over zijn grens geduwd, maar krijgt de gelegenheid door de hulp van B zijn eigen houding te verbeteren. Misschien kan zijn/haar rug rechter, of het been hoger?

A -gaat weer zelf in de houding staan, maar herinnert zich wat hij/zij heeft geleerd door hulp te aanvaarden van B. Misschien lukt het nu ook om het been zelf hoger te doen bijvoorbeeld?

Praat na over de ervaringen en koppelen aan het thema.

Interventie 2:

Ieder loopt door de ruimte op een denkbeeldige evenwichtsbalk welke staat voor jouw leven. Tip: kies voor rustige klassieke muziek.

A-loopt weer op de evenwichtsbalk, maar nu komt B van de andere kant. Waar staat B voor en wat gebeurt er met A?

Praat na over de ervaringen en koppelen aan het thema.

Interventie 3:

Experimenteer op muziek met “in balans zijn”.

Experimenteer daarna met “uit balans zijn”.

Tracht eens in beweging te zetten wat voor jou een goede en passende combinatie is?

Praat na. Wat is de zwakte en de kwaliteit van beiden? Hoe zag de “mix” eruit? Je waardeert dus allebei!!!!



Interventie 4:

Onze zoektocht bestaat uit het vinden van een balans tussen wie we denken te moeten zijn en wie we wezenlijk zijn. De persoonlijkheid is druk bezig met zichzelf te bewijzen en neer te zetten.

Zet eens in beweging waar je allemaal mee bezig bent en laat steeds meer los aan beweging tot je komt tot het neerzetten in beweging van de kern van wie je bent en wat voor jou belangrijk is.

Tip: kies voor spirituele muziek)

Nagesprek.

In de vervolgsessies kunnen interventies worden opgenomen als:

A-hangt zijwaarts aan B en B trekt A uit balans.

Weer de evenwichtsbalk maar nu bijvoorbeeld:

A-komt B tegen en waar staat B voor. Hoe reageert A en waarom?

Is er een andere manier waarop A met B kan omgaan? (Verbreden)

In een andere sessie zou A weer B tegen kunnen komen, maar nu staat B voor een "overtuiging" die A uit balans brengt.

In een vervolgsessie kan A vooraf een overtuiging aan B vertellen en B kan op de evenwichtsbalk naderen terwijl B deze overtuiging hardop uitspreekt. (Provoceren)

In een sessie kan ook de ene helft van de groep door de ruimte lopen en de andere helft van de groep staat voor de "verplichtingen". Wat doet dit met evenwicht?

In een latere sessie kan A als persoonlijkheid B (zijn/haar ziel) naderen. Hoe is de balans hiertussen.

Er zijn verder interventies uit te werken, waarbij de deelnemer zoekt naar een beter contact met zijn ziel en diepere beweegredenen.

Het thema van je sessies is dus steeds te verdiepen en uit te werken, ook naar gelang de respons die je krijgt van de deelnemers. Je kunt jezelf ook inlezen over (in en uit) balans en je daardoor laten inspireren. Het is voor deelnemers interessant om informatie te krijgen terwijl ze een thema uitwerken.

Voorbeeldsessie: Angst en vertrouwen.

Interventie 5:

Span je lichaam en gezicht maximaal aan en voel wat dat doet met jouw ademhaling.

Maak in deze gespannen toestand bewegingen.

Laat in je lichaam ontspanning toe. Kijk wat dit doet met je beweging. Allebei op muziek.

Interventie 6:

Angst kan ons verharden, opjagen, verzwakken, vechtlust geven en meer.

Wat doet angst met jou? Zet dat in beweging.

Je loopt van de ene kant van de zaal naar de andere kant. Angst heeft een verkrampende uitwerking en versmalt ons bewustzijn. Tracht dit neer te zetten.

Je start aan de ene kant van de zaal vanuit verruiming, zowel lichamelijk als qua bewustzijn. Laat terwijl je naar de andere kant beweegt steeds meer vernauwing toe.

Tip: kies voor klassieke muziek.

Wat deed je? Hoe was je waarneming? Herken je dit? Kun je je voorstellen wat voor acties er voortkomen uit die staat van zijn?



Interventie 7:

A-boetseert "angst" in B.

A-loopt er eens omheen en kijkt ernaar. Waarom heeft hij angst zo vormgegeven?

Nu is B aan de beurt.

A-boetseert "vertrouwen" in B.

Interventie 8:

A-neemt zelf de houding aan van angst die hij heeft geboetseerd bij B en omgekeerd.

Zowel A als B transformeren op muziek van de houding van angst naar vertrouwen.

Hoe ziet die transformatie eruit? Nagesprek.

In vervolgsessies:

Men denkt dat angst ons eindstation is, maar durven we voorbij angst te kijken. Juist onze diepste verlangens worden weggedrukt en onder lagen van angst verstopt.

A zet B neer in de houding van angst. A tracht te kijken welk verlangen er achter de angst ligt en geeft die vorm.

A-staat in de houding van vertrouwen en beweegt vandaar uit.

B-staat voor de beschadiging die dit vertrouwen oploopt.

A voelt welke angst dit heeft opgeleverd.

Hoe is A gaan bewegen met dit beschadigde vertrouwen?

Is er een andere manier mogelijk voor A?

Wat heeft A mogen leren?

Angst heeft veelal te maken met: minderwaardigheidsgevoelens, het beschadigde 'ik' gevoel, weinig gevoel van bestaansrecht en hoge verwachtingen. Dit speelt allemaal op de horizontale lijn.

A-voelt na wat de uitwerking van angst is op zijn horizontale lijn (denk aan afhankelijkheid, compensatie, wegduiken, presteren, etc).

A-maakt contact met de verticale lijn. Daar leeft geen angst, maar vertrouwen.

A-maakt vanuit dit vertrouwen contact met zijn horizontale lijn.

In een sessie zelf is er sprake van een methodiek ofwel een opbouw. Als je meerdere sessies geeft kun je de benadering elke sessie intenser maken en verzwaren. Bij meerdere sessies kun je de persoonlijkheidsgerichte aanpak steeds meer verweven met het zielsniveau en de lessen die we mogen leren.

Tracht geen oordeel te geven. Ook angst mogen we waarderen, omdat we alleen door angst kunnen leren wat het is om te vertrouwen. Door het ervaren van de tegenstelling leert de mens.

Tijdens "normale" sessies wisselen we uiteraard tussen A en B. Als je een examensessie geeft kun je één persoon de interventie laten doen en dan meegeven dat je anders zou wisselen, maar dit uit tijdsgebrek nu niet doet.

Zoek naar een balans tussen een individuele benadering (bijvoorbeeld na een antwoord) en het groepsgebeuren. Je kunt ook een persoonlijk antwoord naar de hele groep brengen door bijvoorbeeld te vragen: "Geldt dit ook voor jullie?".

Zoek naar een balans tussen het geven van informatie (bijvoorbeeld informatie over angst) en de individuele informatie die uit de groep komt. Mensen leren door middel van hun eigen ervaring, maar je kunt hen begeleiden door zelf ook informatie te verstrekken! Zorg ervoor dat de deelnemers het gevoel hebben dat de interventies te maken hebben met het thema en hen inzicht geven.

Het welkom heten en het nagesprek zijn belangrijke onderdelen. Oefen daar ook op!



Het is belangrijk dat:

- Elk onderdeel verbonden is aan het thema en bijdraagt aan het krijgen van inzicht.
- Elke onderdeel staat juist gepositioneerd qua zwaarte.
- De “Warming up” is de meest fysieke en simpele vorm van het thema en *dient het thema*. Dus geen “contact met het lijf” maar bewust het thema afwickelen.
- De keus van de interventies zijn BML gerelateerd en onderscheidend. De vraag is niet: Wat kan *ik* voor interventie inzetten, maar: Hoe doe ik dat vanuit *BML!*
- Attributen alleen gebruiken indien dit echt het (BML) doel dient.

Uitwerken van een Sessie

De deelnemers worden in groepen onderverdeeld. Elke groep ontvangt een thema voor een sessie.

1. Elke deelnemer ontwerpt een sessie die het thema weergeeft.
2. Deze sessie mag 45 minuten duren.
3. De deelnemer omschrijft: de methodiek (opbouw) van de sessie en kiest daar passende muziek bij.
4. De deelnemer geeft aan wat het doel is van elke interventie en hoe deze didactisch wordt begeleid.
5. De deelnemer toont creativiteit en complexiteit in handelen. (Onverwachte vraagstukken die zich voordoen met een professionele kwaliteit tot oplossing kunnen brengen.)
 - Welke situaties zouden zich kunnen voordoen.
6. Voor welke deelnemers is deze sessie bestemd?
 - Beschrijf deze doelgroep.
 - Waar heb je rekening mee te houden?
7. Wat wil je met jouw sessie de deelnemers meegeven?
8. Waar verwacht je weerstand, knelpunten?
 - Hoe ga je daar mee om?
9. Welke goal(s) vormen je uitgangspunten?

De deelnemers die hetzelfde thema hebben ontvangen komen bij elkaar.

Competentie: Sociaal communicatieve bekwaamheid. (Communiceren en samenwerken)

Competentie: Methodisch en reflectief denken en handelen. (Op basis van verzamelen en evalueren van relevante info reflecteren op het beroepsmatig handelen en je beroepshouding)

De opdracht: Leg aan elkaar jouw invulling van het thema uit. Verklaar je keuzes en licht toe welke doelgroep dit betreft.

Hoe heb je jouw methodiek en didactiek laten aansluiten bij deze doelgroep?

Is dit duidelijk voor de andere deelnemers of zijn er onduidelijkheden?

Wat leer je van de aanpak van de ander?

Competentie: Zelfstandig kunnen werken en eenvoudige leidinggevende en managementtaken kunnen uitvoeren. Zorg dat bij het overleg duidelijk is wie er wanneer de leiding neemt.

Kom door overleg tot een gemeenschappelijke sessie, gerelateerd aan een doelgroep.

Motiveer de opbouw van de sessie en de didactiek.

Verdeel de sessie over de deelnemers. Wie neemt welk deel voor zijn/haar rekening?

Hoe is de overdracht van de ene naar de andere trainer?

Feedback over samenwerking en het uitvoeren van de sessie.



Referentie literatuur

- Heracleous, L. (2001). An Ethnographic Study of Culture in the Context Of Organizational Change. *The Journal of Applied behavioral Science*, 37, 426-446
- Jung, C. G. (1938). *Psychology & Religion*. New Haven: Yale University Press.
- Lowen, A. (1975). *Bioenergetics*. Penguin: Great Britain.
- Maletic, V. (1987). *Body-Space-Expression: The Development of Rudolf Laban's Movement and Dance Concepts*. Berlin: Mouton de Gruyter,
- Martin, J. (2004). *Organizational Culture*, Research Paper No. 1847. Research Paper Series. Stanford: Stanford Graduate School of Business
- Mehrabian, A. (1971). *Silent messages*. Wadsworth, Belmont, California.
- Reich, W. (1945). *Character analysis: Principles and technique for psychoanalysts in practice and in training*. New York: Orgone Institute Press (Originele publicatie: 1933).
- Roth, G. (1997). *Sweat your prayers, Movement as spiritual practice*. New York: Jeremy P. Tarcher Putnam
- Schein, E. H. (1992). *Organizational culture and leadership*. San Francisco: Jossey-Bass
- Smircich, L. (1983). Concepts of culture and organizational analysis. *Administrative Science Quarterly*, 28, 339-358.



Hoofdstuk 4: Studiegids

Visie en uitgangspunten Body & Mind Language

Body & Mind Language is ontwikkeld door Jos Dolstra, vanuit haar overtuiging dat in communicatie met anderen inzicht in houding en beweging van het lichaam uiterst waardevol zijn, omdat het non-verbale aspect in onze communicatie het meest belangrijk is en minder gevoelig voor misinterpretatie dan het gebruik van woorden. Het fysieke stelsel draagt weggedrukte overtuigingen in zich die onbewust ons gedrag beïnvloeden. Om bij deze overtuigingen te raken is het aangaan van gesprekken vaak onvoldoende. Het inzetten van interventies uit Body & Mind Language leveren een bijdrage om te komen tot inzicht en het vergroten van mogelijkheden. Het uitgangspunt van BML vormt de aanname dat lichaam en geest onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden en dat een verandering in de laag een verschuiving brengt op andere lagen.

BML gaat ervan uit dat de manier waarop de mens in zijn jongste jaren wordt gevormd uitmondt in een houding t.o.v. het leven (onze levenshouding). Deze levenshouding is gebaseerd op een keus zich als individu overeind te willen houden in het gezin en zich verbonden te voelen met onze opvoeders. Het jonge mensenkind kan alleen niet overleven en heeft warmte, liefde, onderdak, steun en voeding nodig. Om te overleven zal het kind zich trachten te verbinden en doen wat nodig lijkt om geaccepteerd te worden. Deze aanpassing, met de bedoeling liefde te ontvangen, groeit uit tot een chronische aanpassing in ons gedrag, onze overlevingsstrategie. Hoewel deze strategie de beste keus is op dat moment vormt het een inkapseling van onze mogelijkheden en beperkt de aanpassing onze flexibiliteit.

Door de eenheid tussen lichaam en geest wordt deze aanpassing tot uitdrukking gebracht in ons fysieke systeem (lichaamshouding). De emoties, welke we hebben onderdrukt worden opgeslagen in spierspanningspatronen, onze ademhaling, de bouw van ons lichaam, de manier van bewegen, gezichtsexpressie en onze organen. Aangezien de ontwikkeling van ons fysieke stelsel gelijk wordt gevormd met ons karakter is de overlevingsstrategie af te lezen in ons karakterstructuur. De krassen die we als kind oplopen in onze ziel zijn terug te vinden in ons gedrag en de houding. Ons hele bewegingsapparaat geeft informatie over de weggedrukte diepe behoefte er te mogen zijn, aanvaard, gewenst, gevoed en gesteund te worden.

De mate waarop we contact kunnen toestaan en de kwaliteit waarmee we deze contacten onderhouden zijn een afspiegeling van onze aanpassing. Deze aanpassing dragen we met ons mee. Onze huidige maatschappij vraagt om een grote mate van flexibiliteit en aanpassingsvermogen. De mens die vastzit in een enkele strategie loopt vast en verliest aan vitaliteit en het vermogen te groeien.

De interventies van BML zijn erop gericht:

- Vanuit stagnatie in een nieuwe beweging te komen, zodat er potentie beschikbaar komt. Op individueel niveau, in relaties of in een bedrijf.
- Te komen tot flexibiliteit in handelen en denken.
- Geblokkeerde delen van het lichaam in beweging te brengen en deze te integreren.
- De niet-geuite emoties, die zich laten gelden in lichaamsspanning en fysieke sensaties te laten uitdrukken.
- De mens de eenheid van lichaam en geest te laten hervinden.



- Een groter lichaamsbewustzijn te bereiken.
- Contact te maken met de ooit weggedrukte behoefte.
- Te waarderen wat zich aandient en deze informatie te omarmen.
- Te komen tot grotere vitaliteit.
- Een gezond zelfbeeld te ontwikkelen.
- Individualiteit en verbondenheid ervaren.
- Naast verschuiving op het niveau van gedrag (persoonlijkheid) steeds te streven naar authentiek handelen vanuit de essentie. (Zielsniveau)

WAAROM IN TEAMS EN GROEPEN?

Een mens leert het meest over zichzelf in relatie tot een ander. We leven of werken allemaal in 'een groep' – of dat nu jouw team, vrienden, familie of een andere setting is. Een groep of team is bij uitstek de plek waar je leerervaringen opdoet. Je ontdekt in hoeverre je identificeert, imiteert, aanpast, bewust niet conformeert en interacteert. Jouw eigen positie in de groep geeft een schat aan informatie en vergroot zelfinzicht. In een veilige setting biedt een groep de mogelijkheid om te experimenteren en te oefenen met ander gedrag. Ontdekken dat een ander verschillend omgaat met hetzelfde probleem kan opluchting geven, relativerend werken of juist een aanmoediging zijn om het anders aan te pakken. Het werken met groepen biedt ruimte voor persoonlijke transformatie.

TEAMS EN ORGANISATIES

De dynamiek van een team is anders dan die van een groep. In een team wordt een gemeenschappelijk doel nagestreefd. Er is vaak een sterke onderlinge afhankelijkheid, een grote wens en urgentie om samen te werken en meer belang om te slagen in de ambities. Dat biedt kansen en zet tevens druk op de individuen. In dag 1 en 2 ervaar en leer je hoe BML-interventies hierbij kunnen ondersteunen. Thema's waarbij BML-interventies ingezet worden zijn o.a.: leidinggeven, verbetering communicatie, veiligheid op de werkvloer, omgaan met verandering en wat betekent exclusiviteit voor ons?

GROEPSTRAININGEN EN WORKSHOPS

Groepstrainingen en workshops bieden de kans om samen te leren. Wij bieden nieuwe effectieve werkvormen om binnen de particuliere markt aan de slag te gaan. Deze bijscholing leert je hoe je een workshop met BML-interventies opbouwt en aansluit op je doelgroep. Voorbeelden van thema's voor workshops zijn: omgaan met stress, stellen van grenzen, vrij in je lichaam etc. Deze bijscholing geeft je inspiratie en houvast. Hoe bouw je een workshop op? Welke werkvormen kun je inzetten? Hoe laat je een serie workshops aansluiten etc.

MEERWAARDE BML

Het inzetten van interventies uit Body & Mind Language geeft je de tools om gesproken taal te combineren met lichaam gerichte interventies en helpt bespreekbaar en voelbaar te maken wat aanwezig is in het individu, de groep of het team. De interactie tussen mensen wordt zichtbaar.

BML biedt de mogelijkheid om niet slechts te praten over een verandering, maar deze bewust te ervaren. BML-interventies leiden tot verrassende inzichten, diepgang, flexibiliteit, creativiteit en verbinding. Het inzetten van BML-interventies in team- of groepsworkshop biedt een toegevoegde waarde en zorgt voor een onderscheidend vermogen in jouw aanpak als leidinggevende, trainer of coach



Body & Mind Language *instituut*

Wij adviseren de deelnemers te oefenen met de geboden lesstof/interventies. Om meer te weten te komen over de visie en de methode raden wij de boeken van Jos Dolstra aan.

De begeleiding.

De trainer verzorgt de opleidingsdag. Coördinator Iris Witkamp is aanwezig voor alle voorkomende vragen.

De Stichting Instituut voor Body & Mind Language

De BML-opleiding en de accreditaties vallen onder de Stichting Instituut voor Body & Mind Language en heeft een bestuur van drie leden. Deze leden zijn:

- Jos Dolstra (voorzitter)
- Dominique Dolstra (vicevoorzitter)
- Iris Witkamp (Bestuurslid)

Jos Dolstra is de grondlegger van de methode en de auteur van drie boeken handelend over deze visie.

- Dolstra, J. (2023 herziene uitgave).). Body & Mind Language. De relatie tussen lichaamstaal, lichaamshouding en levenshouding. Beverwijk: GV Media
- Dolstra, J. (2014). Coachen met Body & Mind Language. *Beweging draagt onze diepste beweegreden in zich*. Maarssen, GV Media.
- Dolstra, J. (2024). (heruitgave) Methode Body & Mind Language. *Van bewust BEWEGEN naar bewust ZIJN*. Maarssen, GV Media.

MSc. MA. Dominique Dolstra is docent Body & Mind Language. Zij is cum laude afgestudeerd in Organisatiepsychologie en ook cum laude afgestudeerd in Organisatie, Verandering en Management. Ook gaf zij communicatievaardigheden aan de tweedejaars studenten van de Universiteit van Utrecht. Dominique is afgestudeerd in "Education for teacher International Dance Styles".

Iris Witkamp is coördinator en begeleidt gedurende de kern van BML de groepscoaches. Zij werkte onder meer in een revalidatiecentrum en als dansdocent.

Naast het bestuur is er een Raad van Toezicht. Zij toetsen de handelwijze van het dagelijks bestuur.

Het correspondentieadres van de stichting is:

De Stichting Instituut voor Body & Mind Language

Kerkuil 17

3435GK Nieuwegein.

Internet: www.bmli.nl

KvK nummer 530.737.46

De opleidingsdagen worden gegeven in het Instituut voor Body & Mind Language, Walkade 36 te IJsselstein.

Op de site van De Stichting Instituut voor Body & Mind Language is alle informatie te vinden over de scholing en onze voorwaarden







Opbouw van de module dagen

De module dagen starten om 11:00 uur en duurt tot 17:30 uur

Ervaringsgericht leren

De aanpak van de studie Body & Mind Language (BML) werkt met ervaringsgericht leren en volgens de taxonomie van Bloom, wat betekent dat we de kennis als basis zien maar de stof op verschillende manieren aanbieden zodat de student op meerdere lagen zowel cognitief als affectief en kinesthetisch leert. Naast een theoretisch kader bieden we veel ervaringsgericht leren. Leren door doen, ervaren en reflecteren. De opleiding bevat theoretische kennis en praktijkopdrachten waarbij de student vaak eerst de opdracht zelf aangaat en de ervaring beleeft en erop reflecteert voordat de theoretische onderbouwing volgt. Een voordeel van deze aanpak is:

- De ervaring wordt niet gekleurd door de theorie.
- De theorie komt binnen op een diepere laag en kan worden gekoppeld aan de eigen ervaring.
- Er kunnen vragen gesteld worden vanuit de eigen ervaring.
- Veel aandacht wordt besteed aan het zelf leren inzetten van de interventies in eigen werk, praktijk, training.

Onthouden	Begrijpen	Toepassen	Evalueren	Analyseren	Creëren
					
Herkennen Opsommen Beschrijven Identificeren Herinneren Benoemen Aanwijzen Vinden	Interpreteren Toelichten Classificeren Samenvatten Afleiden Vergelijken Uitleggen	Uitvoeren Gebruiken Hanteren	Checken Coördineren Bekritisieren Beoordelen Testen Vaststellen Monitoren	Onderscheiden Organiseren Ontleden Integreren Structureren Deconstrueren	Visualiseren Reorganiseren Plannen Ontwerpen Producteren Construeren



Opleidingsprogramma

De vierdaagse bijscholing Body & Mind Language

Vierdaagse bijscholing 2024		
	Data	Inhoud van de dag
Dag 1	22-02-25	<p>Een organisatie kent verschillende lagen die elk hun eigen uitdagingen kennen. Een probleem speelt zich af op een bepaalde laag of heeft te maken met een gestagneerde uitwisseling tussen de lagen. Elke laag wordt toegelicht en voorzien van BML- interventies.</p> <p>Wat is het verschil tussen coaching en training?</p> <p>Groepsdynamiek. Hoe vormt een groep zich, wat zijn de kenmerken van elke ontwikkelingsfase en welke BML-interventies kunnen ondersteunen?</p>
Dag 2	22-03-25	<p>Hoe bouw je een training op?</p> <p>Op welke manier zet je in een organisatie BML-interventies in?</p> <p>Wat zijn geschikte thema's? Voorbeelden van een training met BML-interventies.</p>
Dag 3	12-04-25	<p>Hoe bereid ik een sessie of workshop voor?</p> <p>Wat zijn geschikte thema's en hoe sluit ik aan bij mijn doelgroep?</p> <p>Wat is de opbouw van een sessie of workshop en waarin verschilt deze van een training?</p> <p>Hoe zet ik BML-interventies in? Voorbeelden van sessies.</p>
Dag 4	24-05-24	<p>Hoe geef ik een serie workshops?</p> <p>Hoe koppel ik deze aan elkaar?</p> <p>Hoe verkrijg ik voldoende diepgang in mijn workshops? Met volop voorbeelden van sessies.</p>



Facilitaire voorzieningen

Pauzes

De pauzes zijn op vaste tijden van 15:30 tot 15:45. Er zijn kartonnen bekers, maar om rekening te houden met de duurzaamheid vragen we je om zelf een mok mee te nemen. Deze kan tijdens de training in de keuken gereinigd en bewaard worden. Na de module dien je deze weer mee naar huis te nemen. Vergeten voorwerpen worden een maand bewaard bij de gevonden voorwerpen in het hok naast de balie. De lunchpauze is van 13:00 tot 14:00. Door de ligging vlak bij het centrum is het mogelijk om op eigen gelegenheid te gaan lunchen. Zelf meegebrachte lunch mag in de kantine van de studio gebruikt worden. Er is een magnetron en waterkoker en je kunt gebruik maken van bestek en servies. We vragen je wel alles keurig op te ruimen en vuile vaat af te wassen en terug te zetten waar je het vandaan hebt. Er mag niet gegeten worden in studio 1 en 2 of in de kleedkamers.

De zaal

De opleiding wordt in studio 1 gegeven, zowel theorie als praktijk. De zaal is uitgerust om te bewegen met een spiegelwand, juiste vloer, matjes en de mogelijkheid het licht te dimmen. Er staat een karaf met water. In de zaal is een toiletruimte aanwezig. In het gehele pand is een ventilatiesysteem aanwezig.

Overige ruimtes

De studio biedt kleedkamers waar je je jas kunt ophangen en/of je je kunt omkleden. We vragen je kleding te dragen waarin je je makkelijk beweegt en binnen schoeisel aan te trekken, geen schoenen van de straat. Beneden is een ruimte voor je waardevolle spullen. Er is een douche aanwezig, en ook 3 toiletten. In de kantine van de studio is er gelegenheid elkaar te ontmoeten en koffie of thee te drinken.

Huisregels

- Het maken van geluid- en beeld opnamen door studenten tijdens de dagen is verboden.
- Ook is het niet toegestaan om fototoestellen, mobiele telefoons, video's en andere audiovisuele producten in de zaal waar de workshops plaatsvinden te gebruiken. Buiten de zaal is dit wel toegestaan.
- Je dient bij het verlaten van de zaal je eigendommen mee te nemen. Dus ook tijdens lunches .
- Het is niet toegestaan eigendommen in de zaal achter te laten, als dit wel het geval is, is dit voor eigen verantwoordelijkheid. Je kunt de directie, de organisatie en de locatiehouder hiervoor niet aansprakelijk stellen.
- In het gehele pand geldt een rookverbod. Roken is alleen buiten het pand toegestaan. Houd het terrein schoon en deponeer sigaretten in de daarvoor bestemde asbakken.



Hoofdstuk 5: Algemene Voorwaarden

Artikel 1 – Toepasselijkheid

1. Tenzij schriftelijk anders overeengekomen, maken deze voorwaarden deel uit van de met u gesloten overeenkomst tot het volgen van door Body & Mind Language instituut aangeboden opleidingen (hierna: de studieovereenkomst).

Artikel 2 – Sluiten van de overeenkomst

1. Ons aanbod van opleidingen kunt u vinden op www.bmli.nl. U maakt een keus door u voor een opleiding aan te melden met uw deelnemer account waarmee u het studentenreglement en deze voorwaarden accepteert. Als u nog geen deelnemer account heeft kunt u die op onze website zelf aanmaken.
2. Nadat u gekozen heeft voor een van de aangeboden betaalmogelijkheden is uw aanmelding definitief en is de studieovereenkomst met ons tot stand gebracht
3. Zodra wij uw aanmelding administratief verwerkt hebben, ontvangt u op het door u opgegeven emailadres een bevestiging. Vanaf dat moment heeft u een bedenktijd van 14 dagen en kunt u binnen die termijn de studieovereenkomst ontbinden door herroeping. U kunt hiervoor gebruik maken van het modelformulier dat u op onze website kunt downloaden. Wij zullen de herroeping schriftelijk bevestigen aan u.
4. Als u niet heeft herroepen is de studieovereenkomst definitief en ontvangt u afhankelijk van de gekozen betaalmogelijkheid een factuur voor het verschuldigde lesgeld. Wij brengen geen B.T.W. in rekening omdat wij op grond van onze registratie bij het centraal register kort beroepsonderwijs (www.crkbo.nl) daarvan zijn vrijgesteld.
5. Voor aanvang van de opleiding ontvangt u een email met aanvullende informatie zoals de startdatum van (de eerste bijeenkomst van) de opleiding/scholing.
6. De opleiding: *4 daagse bijscholing BML-interventies voor groepen en teams*.
7. De volgende termijnbetalingen zijn mogelijk;
 - Een termijn groot € 900,00 te betalen een week voor de start van de 1^e studiedag
 - Vier maandelijks termijnen elk € 225,00

Artikel 3 – Opleidingen

1. Wij dragen zorg voor lesmateriaal geschikt voor de opleiding en planning van opleidingsdagen en inroosting van docenten (inspanningsverplichting).
Manual en studiegids worden door ons aangeleverd. Wij kunnen er echter niet voor instaan dat de opleiding voldoet aan uw verwachtingen of dat de opleiding waarvoor u zich heeft aangemeld verzorgd wordt door een bepaalde docent. Met inachtneming van beschikbaarheid en planning bepalen wij de docent die de opleiding verzorgt en zijn te allen tijde gerechtigd om op elk moment een andere docent in te roosteren.
2. Opleidingen kunnen alleen doorgaan als hiervoor voldoende aanmeldingen zijn ontvangen. Of er voldoende aanmeldingen zijn, is uitsluitend ter onze beoordeling. Mocht een scholing om wat voor reden niet doorgaan, dan wordt u hierover bericht. Wij zullen u dan op de lijst plaatsen voor dezelfde scholing die op een later tijdstip plaatsvindt of u kunt de studieovereenkomst beëindigen. In dat laatste geval zullen wij het al betaalde lesgeld terugstorten en u berichten indien alsnog dezelfde of een vergelijkbare studie wordt gestart.



Artikel 4 – BML algemeen

1. Er geldt een aanwezigheidsverplichting die inhoudt dat u minimaal 75% van de bijeenkomsten bijwoont.

Artikel 5 – “Vierdaagse bijscholing”

1. Bestaat uit 4 moduledagen. Aan de hand van het cursusmateriaal krijgt u inzicht in het inzetten van BML-interventies bij groepen en teams.

Artikel 6 – Niet tijdige betaling

1. U bent te allen tijde zelf verantwoordelijk voor het tijdig en volledig nakomen van uw betalingsverplichtingen, ook als uw werkgever of een derde het verschuldigde lesgeld voor u voldoet.
2. Als u niet, niet tijdig of niet volledig aan uw betalingsverplichtingen voldoet, bent u zonder ingebrekestelling in verzuim en wordt u de wettelijke rente en een vergoeding voor de buitengerechtelijke kosten verschuldigd. Voorts worden, als u gekozen heeft om het lesgeld in termijnen te betalen, alle termijnbetalingen per direct verschuldigd en opeisbaar.
3. Zolang u niet of niet volledig aan uw betalingsverplichtingen voldoet, zijn wij gerechtigd om u zonder nader bericht uit te sluiten van het (verder) volgen van de opleiding en bent u niet gerechtigd om deel te nemen aan afronding totdat u de betalingsachterstand inclusief de aldan verschuldigde rente en vergoeding voor de buitengerechtelijke kosten heeft voldaan. U blijft wel het volledige lesgeld verschuldigd.
4. Wij zijn niet aansprakelijk voor enigerlei schade die u lijdt doordat wij u de toegang tot (onderdelen van) de opleiding of afronding ontzeggen en voor enigerlei extra studiekosten die u hierdoor moet maken, zoals bijvoorbeeld kosten ter zake studievertraging en het aanschaffen van nieuw cursusmateriaal.

Artikel 7 – Annulering en tussentijdse beëindiging

1. U kunt zich niet aanmelden of afmelden voor afzonderlijke modules. Als u voorafgaand aan de eerste bijeenkomst van de opleiding om wat voor reden dan ook annuleert, gelden de volgende annuleringskosten:
 - Minimaal 30 dagen voor aanvang geen annuleringskosten.
 - 30 tot 22 dagen voor aanvang 25 % van het verschuldigde lesgeld.
 - 22 tot 14 dagen voor aanvang 35 % van het verschuldigde lesgeld.
 - 14 tot 7 dagen voor aanvang 55 % van het verschuldigde lesgeld 7 tot 4 dagen voor aanvang 75 % van het verschuldigde lesgeld 4 tot 1 dagen voor aanvang 90 % van het verschuldigde lesgeld.
2. Als u het verschuldigde lesgeld gedeeltelijk of volledig heeft voldaan, zullen wij de door ons in rekening gebrachte annuleringskosten hiermee verrekenen en een eventueel resterend bedrag aan u in rekening brengen of een eventueel overschot aan u terugstorten op een door u op te geven rekeningnummer.
3. Als u de opleiding/scholing om wat voor reden dan ook op of na aanvang van de eerste bijeenkomst beëindigt zal geen restitutie plaatsvinden en bent u het volledige lesgeld verschuldigd, tenzij het bestuur van de Stichting anders besluit. Als u gekozen heeft om het verschuldigde lesgeld in termijnen te betalen en ten tijde van de beëindiging van de opleiding niet alle termijnen zijn betaald, blijft u verplicht om de aldan nog verschuldigde termijnen te betalen die op dat moment direct opeisbaar worden.



4. Na ontvangst van uw schriftelijke annulering/beëindiging zullen wij dit aan u bevestigen onder opgaaf van het door u verschuldigde of te ontvangen bedrag. De datum vermeld in onze bevestiging aan u is bepalend voor het berekenen van de annuleringskosten.
5. Inhalen van een module in het volgend studiejaar is niet mogelijk.

Artikel 8 - Aansprakelijkheid

1. Met uitzondering van opzet of grove nalatigheid van onze kant, zijn wij nimmer aansprakelijk voor enigerlei directe schade in welke vorm dan, ongeacht door welke oorzaak die schade is ontstaan en wat de aard van die schade is.
2. Wij zijn nooit aansprakelijk voor door u of derden geleden indirecte schade, zoals bijvoorbeeld bedrijfsschade of inkomensverlies of schade aan persoonlijke eigendommen.

Artikel 9 – Schorsing en verwijdering

1. Wij behouden ons het recht voor om deelnemers onder bijzondere omstandigheden te weigeren, schorsen en/of te verwijderen, bijvoorbeeld in het geval dat een deelnemer ongewenst gedrag vertoont in het licht van de doelstellingen van BML, dan wel algemeen aanvaarde normen of wettelijke/maatschappelijk normen overschrijdt.
2. Met name is het niet toegestaan om op ons terrein reclame te maken voor (eigen) trainingen, cursussen, opleidingen door bijvoorbeeld het uitdelen, ophangen of achterlaten van folders of reclamemateriaal of om diensten of producten aan te prijzen of te koop aan te bieden. Voorts is het niet toegestaan om in uitingen onjuiste mededelingen te doen over BML of over het behalen of houden van certificaten in BML.

Artikel 10 – Wet bescherming persoonsgegevens

1. In het kader van de wet bescherming persoonsgegevens worden de door u verstrekte gegevens opgenomen in onze administratie. Deze gegevens worden uitsluitend gebruikt om u te informeren over onze opleidingen en om het door ons bijgehouden register actueel te houden. Deze gegevens worden niet verkocht aan derden of anderszins ter beschikking gesteld aan derden.
2. Reflectieverslagen en waarneming gedurende de opleiding vallen onder geheimhouding. Dit betreft alle informatie die door of over deelnemers verstrekt wordt, vooraf of tijdens de cursus, en waarvan verwacht kan worden dat deze informatie door BMLI haar medewerkers en docenten vertrouwelijk verwerkt wordt. Docenten en coaches dienen een geheimhoudingsverklaring te tekenen voor aanvang van de opleiding, waarin acceptatie van de geldende voorwaarden wordt verwacht.

Artikel 11 – Auteursrechten

1. Op al het cursusmateriaal zoals documentatie, studentenreglementen, website teksten en BML-boeken rusten auteursrechten. Zonder onze voorafgaande schriftelijke toestemming is het verboden om deze informatie in welke vorm dan ook openbaar te maken, te kopiëren, te bewerken dan wel te gebruiken voor lezingen, trainingen, opleidingen, workshops en dergelijken.
2. Overtreding van onze auteursrechten is strafbaar gesteld en wij behouden het recht voor om in voorkomende gevallen aangifte te doen, onverlet ons recht om volledige schadevergoeding te vorderen en naleving af te dwingen.



Artikel 12 – Klachten, geschillen en toepasselijk recht

1. Indien u vragen heeft van administratieve aard of over de inhoud van opleidingen dan kunt u telefonisch of per email contact opnemen met ons of uw vraag voorleggen aan uw groepsbegeleider/coach.
2. Indien u klachten heeft over de kwaliteit van de opleiding of trainers, kunt u die voorleggen aan uw groepsbegeleider/coach. Mocht dit geen oplossing bieden, dan kunt u schriftelijk uw klacht voorleggen aan het bestuur van de stichting. Mocht dit ook geen oplossing bieden, dan kunt u een bindend advies vragen aan het kwaliteit- en toetsingsorgaan KTNO (geschillencommissie).
3. Klachten worden afgehandeld conform het klachtenreglement dat gepubliceerd is op onze website.
4. Geschillen die betrekking hebben op de verschuldigdheid van lesgeld en kosten of anderszins van financiële aard zijn, worden uitsluitend voorgelegd aan de bevoegde burgerlijke rechter.
5. Wij zijn gerechtigd om deze voorwaarden te wijzigen. Indien wij deze voorwaarden tijdens de duur van de studieovereenkomst wijzigen, zullen wij u daarover informeren. Wijzigingen die het gevolg zijn van overheidsmaatregelen of (inter)nationale regelgeving zijn geen wijzigingen van deze voorwaarden als bedoeld in dit artikellid.
6. Op de onderhavige studieovereenkomst is het Nederlands recht van toepassing.

Artikel 13 – Aanvangsniveau

- Minimaal 18 jaar.
- Hbo-niveau.
- Heeft een relevante studie gevolgd en/of gerelateerde werkervaring.
- Is gemotiveerd.
- Heeft invoelend vermogen.
- Is bereid het lichaam in te zetten bij coaching.
- Is bereid tot (zelf)reflectie.

Artikel 14 – Administratie

Vragen worden telefonisch, persoonlijk of per mail, beantwoord binnen 10 dagen. Als er een langere termijn nodig is wordt dit aan u medegedeeld.

Artikel 15 – Bereikbaarheid

We zijn per mail bereikbaar via info@bml.nl

Voor administratieve vragen bereikbaar via emile@bml.nl

Telefonisch zijn we bereikbaar via 06-51792568



Hoofdstuk 6: Privacyverklaring

Stichting Instituut voor Body & Mind Language is verantwoordelijk voor de verwerking van persoonsgegevens zoals weergegeven in deze privacyverklaring. Emile van den Heuvel (emile@bml.nl) is de Functionaris Gegevensbescherming van Stichting Instituut voor Body & Mind Language.

Persoonsgegevens die wij verwerken

Body & Mind Language verwerkt uw persoonsgegevens doordat u gebruik maakt van onze diensten en/of omdat u deze zelf aan ons verstrekt.

Hieronder vindt u een overzicht van de persoonsgegevens die wij verwerken:

- Voor -en achternaam
- Adresgegevens
- Telefoonnummer
- E-mailadres
- Gegevens zaak, als de nota op naam hiervan wordt gesteld.

Onze website en/of dienst heeft niet de intentie gegevens te verzamelen over website bezoekers die jonger zijn dan 18 jaar. Tenzij ze toestemming hebben van ouders of voogd. We kunnen echter niet controleren of een bezoeker ouder dan 18 jaar is. Wij raden ouders dan ook aan betrokken te zijn bij de onlineactiviteiten van hun kinderen, om zo te voorkomen dat er gegevens over kinderen verzameld worden zonder ouderlijke toestemming. Als u ervan overtuigd bent dat wij zonder die toestemming persoonlijke gegevens hebben verzameld over een minderjarige, neem dan contact op met iris@bml.nl en dan verwijderen wij deze informatie.

Met welk doel en o.b.v. welke grondslag wij persoonsgegevens verwerken

Instituut Stichting voor Body & Mind Language verwerkt uw persoonsgegevens voor de volgende doelen:

- Het afhandelen van uw betaling
- Instituut Stichting voor Body & Mind Language verwerkt ook persoonsgegevens als wij hier wettelijk toe verplicht zijn, zoals gegevens die wij nodig hebben voor onze belastingaangifte. Deze doelstellingen vallen onder de grondslagen 'toestemming' en 'overeenkomst'.

Vertrouwelijkheid

- We gaan zorgvuldig en vertrouwelijk om met de persoonsgegevens van de studenten. De groepscoaches tekenen voor de aanvang van elke opleidingscyclus een integriteits- en geheimhoudingsbelofte. Deze is vastgelegd in de groepscoachovereenkomst.
- De persoonsgegevens zijn alleen te benaderen door het bestuur. delen met anderen dan met de trainer en coördinator van Stichting Instituut voor Body & Mind Language.
- Vragen die aan de trainer, coördinator en groepscoaches worden gesteld worden vertrouwelijk behandeld.



Meldingsplicht

Instituut Stichting voor Body & Mind Language leeft de meldingsplicht van hoofdstuk 4 van de Wbp na en stelt de deelnemer op de hoogte van de meldingen aan het Collegebescherming persoonsgegevens en ook van de wijze waarop hij hiervan kennis kan nemen. Bij UWV-trajecten brengen we het UWV op de hoogte.

Geautomatiseerde besluitvorming

Instituut Stichting voor Body & Mind Language neemt niet op basis van geautomatiseerde verwerkingen besluiten over zaken die (aanzienlijke) gevolgen kunnen hebben voor personen. Het gaat hier om besluiten die worden genomen door computerprogramma's of -systemen, zonder dat daar een mens (bijvoorbeeld een medewerker van Body & Mind Language) tussen zit.

Hoe lang we persoonsgegevens bewaren

Instituut Stichting voor Body & Mind Language bewaart uw persoonsgegevens niet langer dan strikt nodig is om de doelen te realiseren waarvoor uw gegevens worden verzameld. Wij hanteren de volgende bewaartermijnen voor de volgende (categorieën) van persoonsgegevens: Themadagen, Masterclass, Introductiedagen gegevens worden na een maand gewist. Opleiding gegevens na 10 jaar. UWV-trajecten: tot 2 jaar na beëindiging van de opleiding.

Personalia/Adresgegevens/Telefoon/Emailadres

We zijn verplicht onze administratieve gegevens te bewaren en ter beschikking te stellen voor belastingdienst en het CKRBO (kort hbo-beroepsonderwijs). Daarnaast zijn wij door onze accreditaties en door beroepsverenigingen verplicht om aan te kunnen tonen dat een student heeft voldaan aan de eisen die worden gesteld aan het behalen van het diploma en de daarmee samenhangende accreditaties. We zijn verplicht de resultaten van de examens te kunnen overleggen aan deze instanties ter controle.

Delen van persoonsgegevens met derden

Body & Mind Language verkoopt uw gegevens niet aan derden en verstrekt deze uitsluitend als dit nodig is voor de uitvoering van onze overeenkomst met u of om te voldoen aan een wettelijke verplichting. Met bedrijven die uw gegevens verwerken in onze opdracht, sluiten wij een bewerkersovereenkomst om te zorgen voor eenzelfde niveau van beveiliging en vertrouwelijkheid van uw gegevens. Body & Mind Language blijft verantwoordelijk voor deze verwerkingen.

Studenten die gegevens willen uitwisselen met medestudenten zijn voor deze uitwisseling zelf verantwoordelijk.

Cookies, of vergelijkbare technieken, die wij gebruiken

Body & Mind Language gebruikt alleen technische en functionele cookies. En analytische cookies die geen inbreuk maken op uw privacy. Een cookie is een klein tekstbestand dat bij het eerste bezoek aan deze website wordt opgeslagen op uw computer, tablet of smart Phone. De cookies die wij gebruiken zijn noodzakelijk voor de technische werking van de website en uw gebruiksgemak. Ze zorgen ervoor dat de website naar behoren werkt en onthouden bijvoorbeeld uw voorkeursinstellingen. Ook kunnen wij hiermee onze website optimaliseren. U kunt zich afmelden voor cookies door uw internetbrowser zo in te stellen dat



deze geen cookies meer opslaat. Daarnaast kunt u ook alle informatie die eerder is opgeslagen via de instellingen van uw browser verwijderen.

Gegevens inzien, aanpassen of verwijderen

U heeft het recht om uw persoonsgegevens in te zien, te corrigeren of te verwijderen. Daarnaast heeft u het recht om uw eventuele toestemming voor de gegevensverwerking in te trekken of bezwaar te maken tegen de verwerking van uw persoonsgegevens door Body & Mind Language en heeft u het recht op gegevensoverdraagbaarheid. Dat betekent dat u bij ons een verzoek kunt indienen om de persoonsgegevens die wij van u beschikken in een computerbestand naar u of een ander, door u genoemde organisatie, te sturen.

U kunt een verzoek tot inzage, correctie, verwijdering, gegevensoverdraging van uw persoonsgegevens of verzoek tot intrekking van uw toestemming of bezwaar op de verwerking van uw persoonsgegevens sturen naar emile@bml.nl

Om er zeker van te zijn dat het verzoek tot inzage door u is gedaan, vragen wij u een kopie van uw identiteitsbewijs met het verzoek mee te sturen. Maak in deze kopie uw pasfoto, MRZ (machine readable zone, de strook met nummers onderaan het paspoort), paspoortnummer en Burgerservicenummer (BSN) zwart. Dit ter bescherming van uw privacy. We reageren zo snel mogelijk, maar binnen vier weken, op uw verzoek.

Hoe wij persoonsgegevens beveiligen

Body & Mind Language neemt de bescherming van uw gegevens serieus en neemt passende maatregelen om misbruik, verlies, onbevoegde toegang, ongewenste openbaarmaking en ongeoorloofde wijziging tegen te gaan. Als u de indruk heeft dat uw gegevens niet goed beveiligd zijn of er zijn aanwijzingen van misbruik, neem dan contact op met emile@bml.nl.

Body & Mind Language heeft de volgende maatregelen genomen om uw persoonsgegevens te beveiligen, betreffende:

Beveiligingssoftware, zoals een virusscanner en firewall

- TLS (voorheen SSL) Wij versturen uw gegevens via een beveiligde internetverbinding.
- De gegevens in ons klantenbestand zijn beveiligd door twee codes.

Digitale nieuwsbrief

- Het email adres van studenten en belangstellenden wordt gebruikt om digitale nieuwsbrieven te versturen. Klanten die hier geen behoefte aan hebben kunnen zich handmatig uitschrijven. Belangstellenden dienen zich voor de nieuwsbrief aan te melden.

Foto's en video's

- Er worden geen foto's geplaatst zonder toestemming van hen die daarop te zien zijn. Binnen de opleiding wordt van elke groep een foto genomen. Deze is alleen ter beschikking van de studenten en hun begeleiders. U kunt aangeven niet op de foto te willen.

Reactieformulier website

- Via de website ontvangen wij regelmatig vragen via het reactieformulier. Wanneer de vraag is afgehandeld, wordt de e-mail van de bezoeker verwijderd uit ons systeem. Op deze manier beschikken wij niet onnodig over persoonsgegevens.



Body & Mind Language *instituut*

BML-interventies voor groepen en teams 2025

Klachtenprocedure

In de studiegids staat een vermelding van de klachtenprocedure. Deze is ook op de site terug te vinden. Binnen deze procedure wordt vertrouwelijkheid betracht.



Hoofdstuk 7; Klachten reglement

Hoewel de Stichting Instituut voor Body & Mind Language met de meeste zorg en aandacht de scholing heeft samengesteld en zal uitvoeren, kan het gebeuren dat de deelnemer een klacht heeft. Ben je ergens niet tevreden over? Laat het ons weten. Klachten worden door ons gezien als mogelijkheid om de kwaliteit van het instituut te verbeteren. De klacht zal vertrouwelijk worden behandeld door beide partijen.

Procedure

Je kunt de klacht bespreken met Iris Witkamp de coördinator. Zij zal de klacht, indien mogelijk, oplossen. Als zij jouw klacht onvoldoende kan oplossen, dan zal de klacht worden voorgelegd aan het bestuur van stichting Instituut voor Body & Mind Language. Het bestuur zal verzoeken de klacht schriftelijk aan te leveren. Dit kan geschieden middels het correspondentieadres Kerkuil 17, 3435 GK, Nieuwegein of digitaal via info@bml.nl. Een klachtenformulier is te downloaden op de homepagina van de website www.bml.nl, zie de knop 'klachtenreglement'.

Termijn

Je zal binnen twee weken na ontvangst van de schriftelijke melding een bevestiging van het bestuur ontvangen. Binnen vier weken krijg je bericht als de klacht niet in behandeling wordt genomen. Als de klacht in behandeling wordt genomen, wordt deze binnen een maand behandeld en opgelost. Mocht de procedure langer duren, dan zal het bestuur je daarover informeren. Als de klacht niet of onvoldoende wordt opgelost, kan het onafhankelijke kwaliteit- en toetsingsorgaan KTNO worden ingeschakeld. Op de website van KTNO staat de onder de knop 'over KTNO' de zogeheten 'klachtenregeling' vermeld. Men kan zich richten tot een klachtencommissie, indien bespreking van zijn/haar onvrede met de betreffende geregistreerde opleider niet tot een bevredigend resultaat leidt. De gegevens van dit orgaan zijn:

KTNO, Hurksestraat 43, 5652 AH Eindhoven, 040-8421336, info@ktno.nl, www.ktno.nl

De uitspraak van het KTNO is bindend voor beide partijen.

Indien nodig zal de klacht worden doorgestuurd naar de aansprakelijkheids- verzekering van Stichting Instituut voor Body & Mind Language, welke is ondergebracht bij Den Hartog Verzekeringen. Het staat de deelnemer en het bestuur vrij zich juridisch te laten ondersteunen en/of te laten vertegenwoordigen. Het Nederlands recht is van toepassing.

Dit formulier wordt gebruikt door de deelnemer om een klacht of verbetervoorstel in te dienen.



Klacht- verbeterformulier

BETREFT Klacht/ Incident / Verbetermogelijkheid* (* Doorhalen wat niet van toepassing is) Klachten/ verbetervoorstellen kunnen persoonlijk en anoniem worden ingediend.	Datum:	
	Ingediend door: Adres/email/tel. nr. deelnemer	
OMSCHRIJVING Omschrijving van de klacht/ Verbetervoorstel	Omschrijving:	
OORZAAK Omschrijving van de oorzaak en omvang	Omschrijving:	
VOORSTEL/ SUGGESTIE Omschrijving mogelijke oplossing	Omschrijving:	

Datum en plaats

Handtekening

.....

.....

Gelieve dit formulier in te vullen en op te sturen naar:
Stichting Instituut voor Body & Mind Language
Kerkuil 17
3435GK Nieuwegein
t.a.v. Het bestuur

Dit klachtenformulier wordt twee jaar door het bestuur bewaard en geregistreerd.