

Interactie tussen zakelijke partners

*... Het doet geen pijn.
Ik kan heel goed niets denken
en niets hebben en niets vragen
en niets zijn.*

Herman de Coninck

De relatie tussen zakelijke partners is een bijzondere. Mensen die besluiten samen aan een gemeenschappelijk doel te gaan werken, delen immers veel. Samen bouwen ze aan een gemeenschappelijke droom. Daarbij krijgen zij niet alleen te maken met de buitenwereld. Zij zullen ook de dynamiek ervaren van hun onderlinge relatie. Die relatie is kwetsbaar en behoeft aandacht.

Ontwikkeling

In de enthousiaste, positieve startfase verloopt de interactie tussen de zakelijke partners meestal soepel. Er is een gezamenlijk doel, gezamenlijke actie, misverstanden zijn snel op te lossen en er is nog geen 'geschiedenis'. Langzamerhand sluipt echter de routine in de interactie. De gang van zaken wordt als vanzelfsprekend aangenomen, terwijl ze dat ten diepste niet is. Zo kan een periode van verwijdering intreden. Onderlinge irritaties nemen toe en het plezier dat er was toen je er echt samen voor ging, wordt minder. Dat brengt risico's met zich mee. Zowel voor de partners persoonlijk, als voor hun bedrijf of onderneming.

Ondersteuning

Zodra één of meer partners zich bewust worden van de verwijdering, is het essentieel de verantwoording te nemen voor het verbeteren van de interactie. Het is belangrijk om de afstand te overbruggen en vormen te vinden om elkaar te blijven bereiken en inspireren. Dat is niet altijd eenvoudig en vaak zelfs onmogelijk zonder ondersteuning van buiten. Daarom bieden wij begeleiding bij het versterken van de interactie tussen (zakelijke) partners.

Hoe werkt het?

Wanneer één van de partners het besluit neemt dat er iets moet gebeuren, kun je terecht voor een kennismakingsgesprek. Dit gesprek duurt ongeveer een uur.

Tijdens dat gesprek stellen wij vast welke vraag er is en of wij kunnen ondersteunen bij het versterken van de relatie.

Besluiten jullie om dit proces aan te gaan, dan starten we. Tijdens een aantal bijeenkomsten leer je signaleren wat er gebeurt, je oefent om te reageren op signalen en we kijken gezamenlijk naar mogelijkheden om de dynamiek van de interactie te verbeteren.

De instrumenten die we daarvoor inzetten zijn het model van de interactiekring van Ferdinand Cuvelier en een intuïtieve techniek.

Het effect van deze werkwijze is dat duidelijk wordt wat er speelt en dat partners hier en nu de interactie kunnen verbeteren. Zij kunnen zelf het heft in handen nemen en veranderingen teweeg brengen in hun onderlinge relatie.

Voor wie?

Partners, zakelijke partners of collega's die conflicten willen oplossen en voorkomen.

Mensen die fundamenteel willen werken aan een bestaand conflict.

Mensen die hun relatie willen verbeteren en versterken.

Met wie?

Wij zijn Karin Dormans en Edwin Kurvers, allebei geboren in 1957 en getrouwd sinds 1982. Edwin is programmamanager bij Sitech Services, Karin heeft haar eigen adviesbureau, De Heldermakerij. We hebben allebei veel ervaring met het werken in een zakelijke omgeving.

De werkwijze die wij aanbieden hebben wij eerst zelf aan den lijve ervaren.

Ransdalerstraat 51
6311 AW Ransdaal
(043) 459 1155
06 2122 1469

bureau@karindormans.nl
www.heldermakerij.nl

Karin Dormans
De Heldermakerij