



CRUCIAL CONVERSATIONS

Rijnconsult

helpt organisaties succesvol veranderen. Met een gedreven club professionals werken wij continu aan het verbeteren van mensen en organisatie.

Dat doen we als adviseur, interim manager of trainer.

Pragmatisch en mensgericht, met maatschappelijke relevantie als richtpunt.

Het doel: onze klanten en hun diensten voor de korte én de lange termijn duurzaam versterken, door ze slimmer te laten (samen)werken.

Meer weten?

Bel: +31 (0) 30 298 42 50

Of mail naar
secretariaat@rijnconsult.nl

Onze visie

Crucial conversations stellen mensen in staat impasses te doorbreken door het gesprek voor de ander veilig en respectvol te maken. Voorwaarde is om omstandigheden te scheppen waarin mensen openhartig durven spreken, en met respect. Het betreft hier zowel hiërarchische als meer gelijkwaardige samenwerkingsrelaties, zoals bijvoorbeeld binnen maatschappen.

Cruciale gesprekken is een beproefde methode die is gebaseerd op ruim dertig jaar onderzoek. Door het (methodisch) veilig en respectvol uitwisselen van meningen, gevoelens en informatie worden de beste ideeën gestimuleerd. Met betere beslissingen en grotere betrokkenheid als resultaat.

Voor wie

Wij zijn werkzaam in uiteenlopende sectoren, en hebben vier specialisaties: **Zorg, Gemeenten, Agri/food & Industrie**

In de zorg helpen wij zorgprofessionals, managers en bestuurders om het maximale uit zichzelf, hun organisaties en hun samenwerkingen te halen. Onze kennis en ervaring op het gebied van Lean gebruiken we in ziekenhuizen, zodat de patiënt weer centraal komt te staan. Met onze expertise op het gebied van ketens en netwerken helpen we zorginstellingen om te gaan met samenwerkingsvraagstukken t.g.v. de decentralisatie. Voor leiderschap in de zorg hebben we o.a. een geaccrediteerd MD-traject en bieden we programma's aan zoals Crucial Conversations, maar ook Energie & Vitaliteit.

Onze klanten

ZGT medisch managers
ZGT bedrijfskundig managers
ZGT maatschap chirurgen
ZGT hoofden stafdiensten





CRUCIAL CONVERSATIONS

Klantvraag

Help ons bij het voeren van belangrijke en moeilijke gesprekken, zoals het aanspreken van collega-specialisten, medewerkers of patiënten en hun familieleden.

Help ons bij onze feedbackgesprekken, bijvoorbeeld de IFMS gesprekken

Help ons om, bijvoorbeeld na een impasse binnen de maatschap, met elkaar weer te komen tot constructief overleg.

Help ons om binnen het ziekenhuis bij belangentegenstellingen op de juiste manier in gesprek te blijven.

Aanpak

Crucial conversations geven het inzicht en de vaardigheden om de echt moeilijke en belangrijke gesprekken op de juiste manier te voeren. Hierdoor verbeteren relaties en worden betere resultaten geboekt. Er ontstaat meer wederzijds begrip, respect en een betere samenwerking.

Rijnconsult verzorgt diverse trainingen en workshops over Crucial conversations. Bij voorkeur organiseren we een training op maat, waarin uzelf de vraagstukken en casuïstieken kunt inbrengen. Naast inzicht in de theorie en het model dat gehanteerd wordt, bestaan de trainingen altijd uit simulaties en praktijkoefeningen. U krijgt gerichte feedback en wordt gestimuleerd in uw dagelijkse praktijk met Crucial conversations aan de slag te gaan. Hierbij kunt u, indien gewenst, gebruik maken van individuele begeleiding en/of coaching.

Resultaat

Cruciale gesprekken lossen (chronische) organisatieproblemen op. Crucial conversations geven het inzicht en de vaardigheden om de echt moeilijke en belangrijke gesprekken op de juiste manier te voeren.

Wanneer mensen in staat zijn om moeilijke onderwerpen bespreekbaar te maken op een veilige en respectvolle manier, zodat er echt geluisterd wordt naar elkaar, komt een organisatie in beweging. Relaties versterken en betere resultaten worden geboekt. Er ontstaat meer wederzijds begrip en respect en een betere samenwerking.

Klantervaring

“Deze methode heeft ons geholpen om langlopende conflicten in ons ziekenhuis uit te spreken met behoud van de relatie.”

“Ik was altijd bang dat wanneer ik uitsprak wat me dwars zit, ik daar jarenlang last mee zou krijgen. Het tegendeel is waar!”

“Als de belangen groot zijn, de emoties hoog oplopen en de relatie belangrijk, dan is deze methode de aangewezen route.”