



ADVANCED MEDIATION ACADEMY

VOOR MEDIATORS, ADVOCATEN, ADVOCAT-MEDIATORS



Doorbreken!

Mr. Hilde Kroon

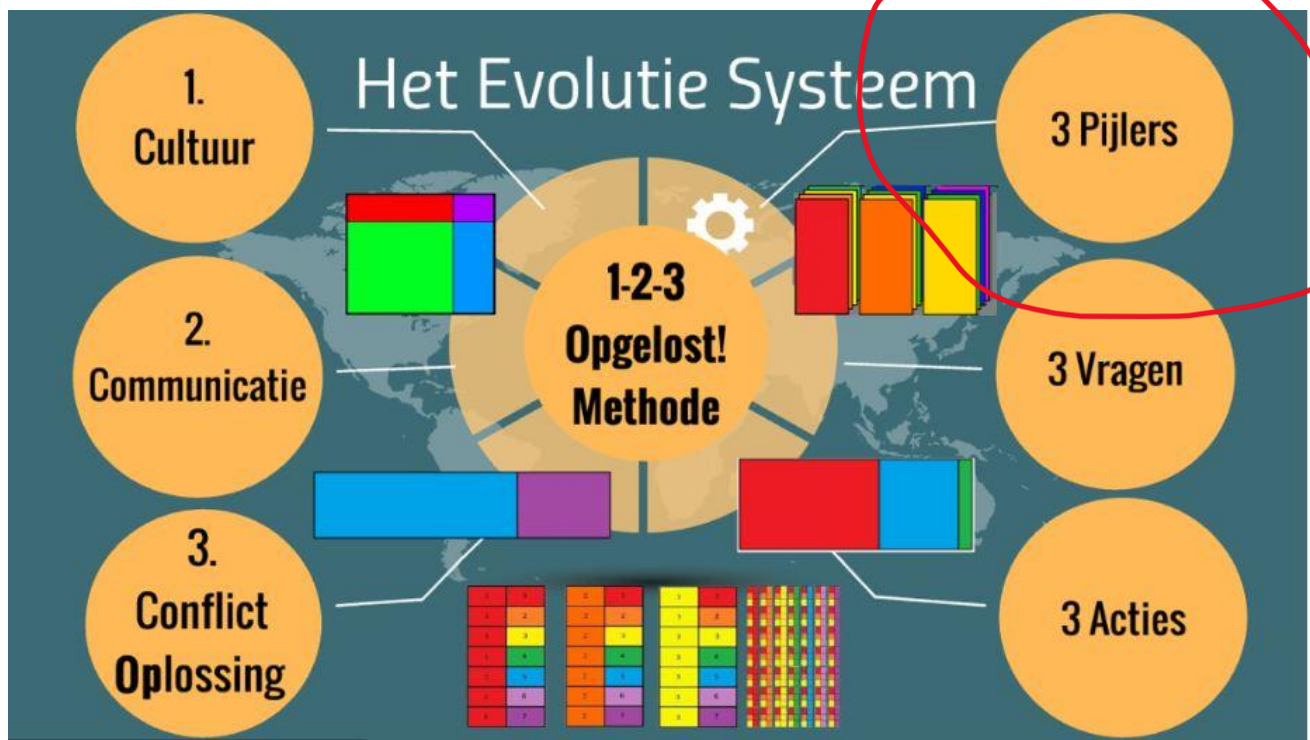
DOORBREKEN WAAR ANDEREN OPGEVEN...

Voorwoord

Dit e-book is een weerslag van de Mediation Masterclass “Doorbreken!”.

We bespreken:

1. De ‘lastige’ zaken: Waarom zijn ze lastig? Waarom lukt het niet om een doorbraak te bewerkstelligen? Wie zijn de lastige cliënten? We bespreken de 3 Pijlers ofwel de 3 hoofdlevels van bewustzijn en cultuur, ons eigen ‘bewustzijnsniveau’ en de groeipotentie ervan.
2. We staan stil bij verschillende conflictoplossingsmethoden en hoe je deze in een groter plaatje kunt zetten om te zien waar ze je ze nog kunt aanvullen, verbreden en verdiepen, zodat je zelf ziet dat er ook meer mogelijk is met deze lastige zaken: “The Missing Piece”



Het Evolutie Systeem

Op basis van ons onderzoek van allerlei (alternatieve) psychologische, (rechts) filosofische, esoterische en neurologische literatuur, methoden en stromingen, onze eigen ervaringen, die van onze partners en die van cliënten, onderscheiden we 3 niveaus van bewustzijn: de drie pijlers van cultuur.

Het Evolutie Systeem

1.	2.	3.
<u>Kindfase</u>	Puberfase	<u>Volwassenefase</u>
Limbisch systeem	<u>Neocortex</u>	Prefrontale Cortex
These	<u>Anti-these</u>	Synthese
Verzamelen	Onderscheiden	Optimaliseren
Feiten	Processen	Abstracties



Ook producten, diensten en methoden kunnen worden ingedeeld in dit multi-dimensionale model. We horen wel eens de opmerking: "Dit product staat in de kinderschoenen"

Het model beschrijft onze fysieke, mentale, emotionele en geestelijke ontwikkeling. Dit komt van pas als we naar conflictoplossing kijken. Het proces van conflictoplossing kan immers ook in dit model geplaatst worden.

We zien het proces van conflictoplossing als volgt conform het Killman-model:

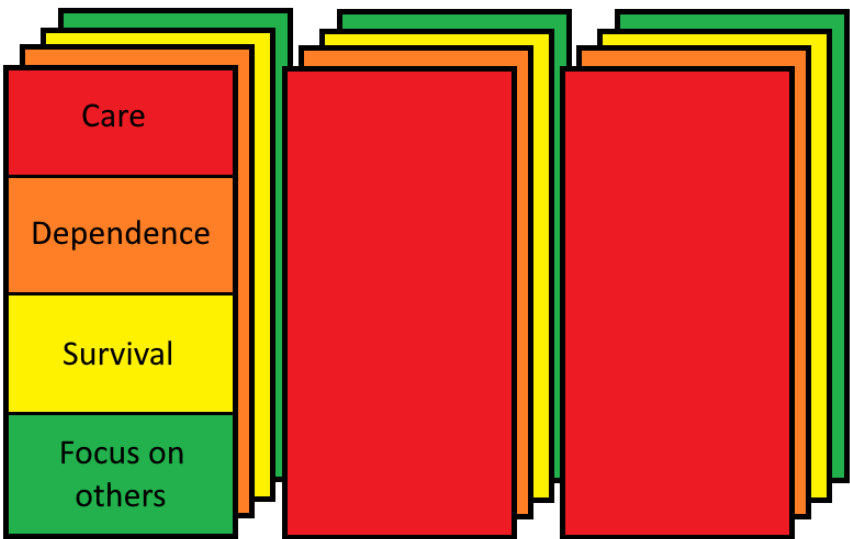
Conflictoplossing

1.	2.	3.
<u>Kindfase</u>	Puberfase	<u>Volwassenefase</u>
<u>Lymbisch systeem</u>	<u>Neocortex</u>	Prefrontale Cortex
<u>These</u>	<u>Anti-these</u>	Synthese
Verzamelen	Onderscheiden	Optimaliseren
Feiten	Processen	Abstracties
Vechten/Vluchten/Verlammen	Onderhandelen	Samenwerken



We kijken daarbij naar het gedrag en de intentie daarachter.

In de Eerste Pijler zijn mensen gericht op zorg. In de positieve zin is dit afhankelijkheid. We zijn als mensen afhankelijk van elkaar, de natuur en onze omgeving om te overleven. De focus ligt daarom op anderen. We verzamelen materiële zaken en informatie, die van belang zijn om ons bestaan zeker te stellen.



Waar zit jij?



Wat is je eerste ingeving als je de opdracht krijgt om ervoor te zorgen dat de ander de lijn oversteekt, zodat je 1 mln verdient? Er zijn geen regels bij de oplossing van dit probleem.

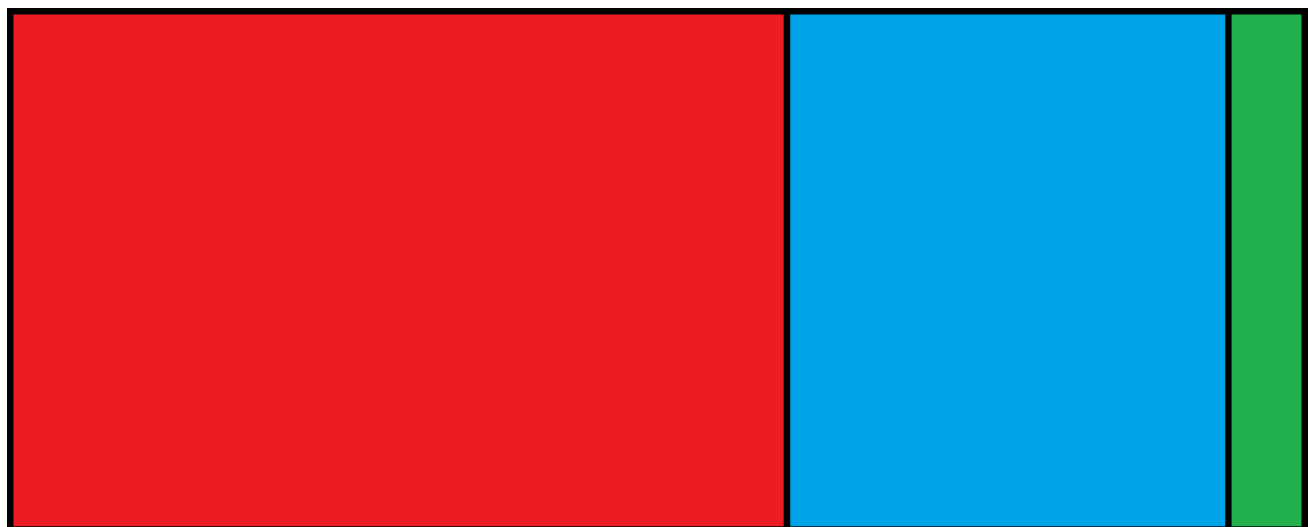
Wat is de optimale situatie?

Je eerste ingeving, de manier van aanpak en de oplossing die je bedenkt zegt iets over je 'normale' bewustzijnsniveau en de groei die er mogelijk is.

Ga je meteen argumenten bedenken om de ander te overtuigen? Ben je meteen bereid om te delen? Zoek je direct naar manieren om allebei een miljoen te verdienen?

Hoe pak je het aan?

1.	2.	3.
Overtuigen	Onderhandelen	Samenwerken
Verzamelen	Onderscheiden	Verheffen
Argumenten	Belangen	Verlangen
Win-Verlies	Geen Win-Geen Verlies	Win-Win
Een ontvangt 1 mln.	Delen, allebei 500.000	Allebei 1 <u>mln</u>
Allebei niets	Iets van gelijke waarde geven	Totaal 2 <u>mln</u> verdient
		



Gemiddeld genomen zit 70% van de mensen in de Eerste Pijler, 35 % in De Tweede Pijler en slechts 5% in de Derde Pijler.

De meeste mediators zitten als basis in de Tweede Pijler. Mediators zien direct al de beide kanten en hebben de intentie om tenminste tot een compromis te komen.

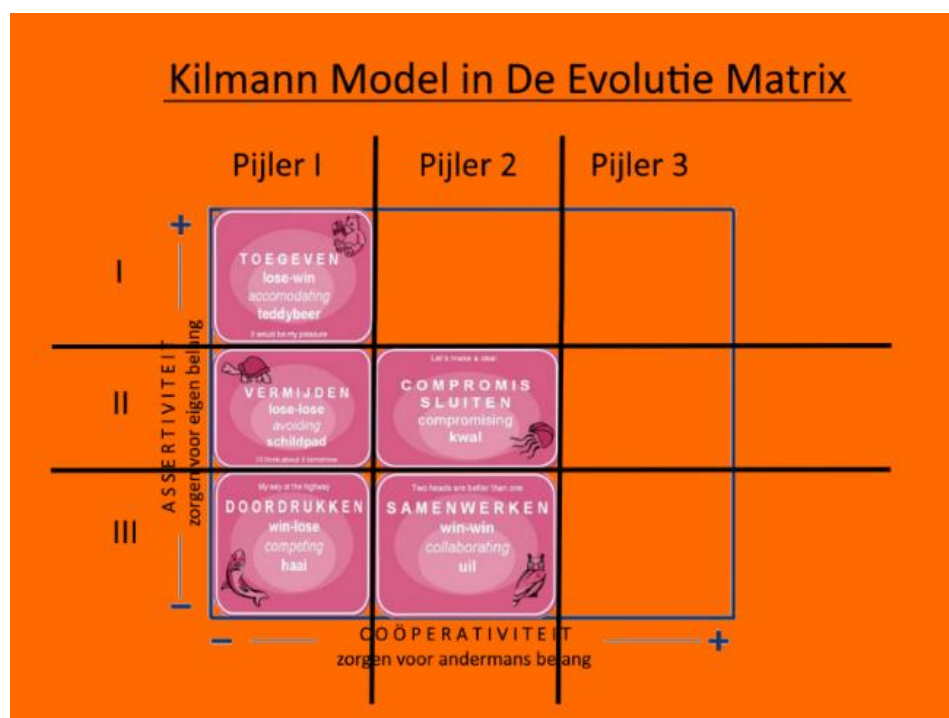
Een enkeling lukt het om direct voorbij het compromis naar de win-win te gaan.

Dit voorbeeld is een voorbeeld uit de Harvard-onderhandelingsmethode, zoals het welbekende voorbeeld van 'de sinaasappel'.

Er is aandacht voor win van beide partijen.

Als je óók de omgeving en het groter geheel erbij betreft ga je nog een stapje verder. Meestal is dit wel de intentie van de conflictoplossingsmethodiek van mediation. Bij scheiding is er aandacht voor de positie van de kinderen, bij arbeidsmediation voor de andere medewerkers en de thuis situatie van de medewerker, etc.

Dit is de reden waarom we Harvard-onderhandelen in de Tweede Pijler plaatsen en mediation in de Derde Pijler. Een voorbeeld van Eerste Pijlerconflict oplossingsmethoden zijn oorlog en rechtszaak. Hierbij zie je meteen dat er ook binnen de pijlers verschillende bewustzijns graden zijn. Het hiervoor genoemde Kilmann-model in De Evolutie Matrix:



Het is een multi-gelaagd, systeem maar voor de eenvoud beperken we ons hier tot de drie kolommen.

De lastigste zaken

Als professionals in conflictoplossing: advocaten, notarissen, mediators, psychologen/therapeuten/coaches, lopen we tegen "moeilijke" mensen aan.

We hebben allemaal wel eens mee te maken met cliënten die vastzitten in slachtoffer-dader-gedrag.

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

Hoe bereiken we een doorbraak in deze lastige situaties met de 'lastigste klanten'?



Wie zijn die “lastige” cliënten?

De ‘lastige’ klanten zijn natuurlijk niet echt lastig. Wij ervaren ze als lastig omdat ze in onze allergie zitten of iets triggeren uit ons eigen verleden. Soms is de situatie waar de cliënt inzigt nog heel rauw en hebben we niet altijd de tijd om een langdurig proces te doorlopen. Toch kan er meer dan we denken. En de bal ligt altijd bij ons. Zelfs als sprake is van psychische ziekten is er soms (!) meer mogelijk dan je zou denken.

Wij ervaren zelf onmacht om ermee om te gaan, wat betekent dat we zelf zijn teruggevallen in De Eerste Pijler. Maar geen nood, dat betekent ook dat we zelf iets aan kunnen doen. Zelfs als we het nu nog niet zien. De eerste stap is om eruit te komen is: verzamelen van informatie

De belangrijkste kenmerken zijn de volgende:

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

Ken je dit soort types?

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

Veel professionals zeggen:

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



Je hebt gedaan wat je wist, maar de interventies uit het Evolutie Systeem kende je nog niet.

De bekende methoden van conflictoplossing zijn prima en prachtige tools, maar ze hebben net iets meer nodig. In veel van deze methoden zijn 'ontbrekende puzzelstukjes'.

We gaan de methoden oprekken met de interventies uit het Evolutie Systeem, zodanig dat duidelijk wordt waar het ontbrekende puzzelstukje zit.

Het daadwerkelijk gaan toepassen, is natuurlijk onze eigen verantwoordelijkheid en ligt aan zelfsturing en het oplossen van onze eigen blokkades.

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

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

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

"Ik heb alles gedaan voor mijn cliënt!"

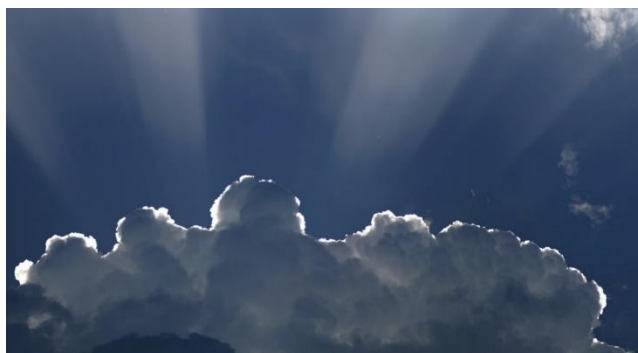
Tot vandaag wist je nog niet dat er toch nog meer mogelijk is.

Maar vanaf vandaag, kun je alleen maar eerlijk zeggen dat je alles hebt gedaan, als je óók de interventies van het Evolutie Systeem hebt toegepast!

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

Er is een enorme behoefte aan (advocaat)-mediators die :

- Een bemoedigende overview hebben, waar ze anderen kunnen meenemen
- Een nieuwe oplossing bieden die wel werkt
- Hun roeping volgen en alleen nog doen waarvoor ze geboren zijn, omdat hierin een kracht zit die door alles heen breekt
- Hun cliënten helpen te groeien (en cliënten willen dit nu meer dan ooit)



Niemand wil in een systeem geplaatst worden, maar we zitten er allemaal in, of we willen of niet ;-).

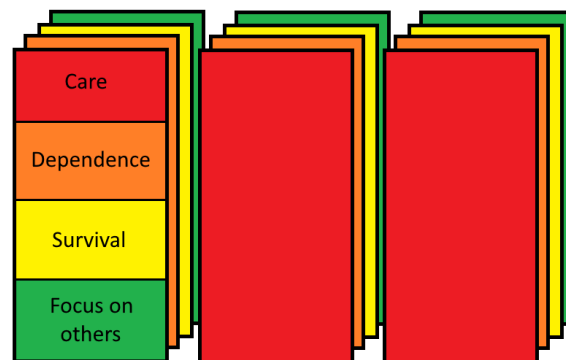


Waarom weer een systeem of model? Op een abstract niveau kunnen kijken, helpt om de stappen te versnellen. Zodra het inzicht er is, lost het systeem of model op. Het is in ieder geval niet bedoeld om te veroordelen of te vernederen.

Zouden we dat doen, dan vallen we zelf weer terug in De Eerste Pijler!

De 1ste sleutel: Bewustwording

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



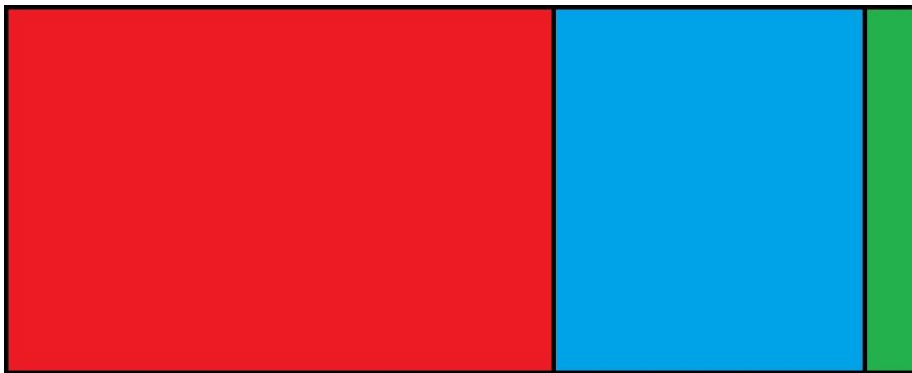
Het Evolutie Systeem zet alles in een groter geheel. Zoals de bewustwording van hoe de menselijke ontwikkeling verloopt. In onszelf, in onze relatie(s), in het gezin, in de maatschappij, in de wereld en in de geschiedenis (misschien zelfs wel in reïncarnatie). Je kunt het steeds groter zien.

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

Als je dit zelf bewust bent, kun je het eenvoudig uitleggen: in de kern is alles eenvoudig. Je hoeft niet de hele conceptuele achtergrond mee te nemen in je gesprekken. Dit vertellen we je alleen om je eigen kaders als professional te vergroten. Het gaat erom dat je zover kunt uitzoomen als

nodig is voor het ruimere, betere begrip bij je cliënten van hun situatie. Jij kunt je client dan begeleiden naar de volgende stap. Je hoeft dus steeds maar één stapje op je client vooruit te zijn.

Wij duiden het grotere geheel van Het Evolutie Systeem zodat je – net zoals je wilt dat je client zich bewust zou kunnen worden van meer mogelijkheden dan hij dacht – jij je bewust wordt van het feit er meer mogelijk is dan je dacht in de lastige zaken, bijvoorbeeld met betrekking tot de methoden en hoe je die gebruikt.



Intuïtief kom je een heel eind. We volgen immers allemaal het evolutiepad vanzelf of je kennis hebt genomen van het systeem of niet. Het bewust toepassen maakt het makkelijker.

Je bewust zijn van dat je dat doet en waarom je dat doet, maakt dat het veel sneller gaat. Zo ervaar je meer geluk en voldoening.

Wie wil er nou niet weten wat zijn plek is in het grotere geheel en daar zijn voordeel mee doen?



De 2de sleutel:
Een systeem gebruiken

Kies het systeem met de meest optimale uitkomst: Het Evolutie Systeem is een structureel en toch intuïtief multi-dimensionaal groeimodel.

In esoterische richtingen wordt onderscheid gemaakt in steeds 7 lagen, gekoppeld aan de 7 chakra's.

Hier perken we ons steeds tot de eerste 3 om het overzichtelijk te houden.

Figure 1 displays a sequence of 6x6 matrices arranged in a 3x2 grid, illustrating the evolution of a system over time. The matrices are color-coded: red for state 1, orange for state 2, and yellow for state 3. The first column shows the initial state (all red), the second column shows the state after one time step, and the third column shows the state after two time steps. The matrices are arranged in a 3x2 grid, with the first column showing the initial state, the second column showing the state after one time step, and the third column showing the state after two time steps.

Door een multi-dimensionaal groeimodel te gebruiken voor het oplossen van conflicten bereik je de beste oplossingen. Wat nodig is voor een doorbraak is immers alleen maar een ander perspectief! Laat dat nu net het moeilijkste punt zijn. Met name de overgang van De Eerste naar de Tweede Pijler is het moeilijkst om te maken.

Verklaring van conflicten

Waar gaat het mis?



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

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

De interactie tussen beiden kan dus heel wat met zich meebrengen, maar over het algemeen gaat dat gewoon goed als iedereen 'in de plus' blijft.

Het gaat pas mis als we 'in de min' gaan.

Het Evolutie Systeem - Plussen en Minnen

1 ^e pijler	2 ^e Pijler	3 ^e Pijler
Afhankelijk(+) Claimen (-)	Onafhankelijk(+) Egoïstisch (-)	Samenwerken (+) Weigeren (-)
Zorg	Waarheid	Groei
Verzamelen (+) Versplinteren (-)	Onderscheiden (+) Verdoezelen (-)	Verheffen (+) Vernederen (-)

Dus, wat doe je dan?



Je kiest een systeem dat op eenvoudige wijze laat zien wat er gebeurt en hoe het anders kan. Een systeem dat eenvoudig te begrijpen is en dat de weg laat zien naar de volgende stap:

Je legt Het Evolutie Systeem op tafel.

Je legt Het Evolutie Systeem-schema op tafel

1.	2.	3.
Kind-fase	Puber-fase	Volwassene-fase



Wil iederéén in de volwassene-fase zitten en kiezen ze daar zélf voor.

De verschillende interventies uit het Evolutie Systeem

Uit het Evolutie Systeemvloeien verschillende interventies voort.

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

Meestal is dit genoeg om ze te begeleiden naar de derde pijler voor de beste oplossingen, zonder harde confrontaties.

De 'Kind-puber-volwassene-interventie' en de 'slachtoffer-dader interventie' is geschikt voor als ze echt vast blijven zitten.

Je kunt het ook tekenen op een bord en plaatst alle argumenten, belangen en verlangens en oplossingen erin.

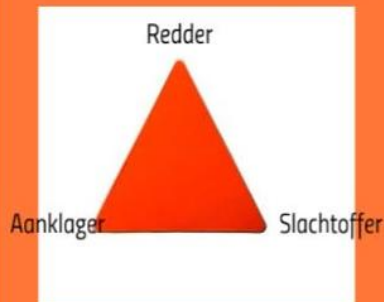
Pijler 1	Pijler 2	Pijler 3
Installeren Evolutie Systeem		
Kind-Puber-Volwassene-interventie		
Slachtoffer-dader interventie		

Drama Driehoek in Het Evolutie Systeem

Pijler 1

Kind-fase

Slachtoffer **of** dader

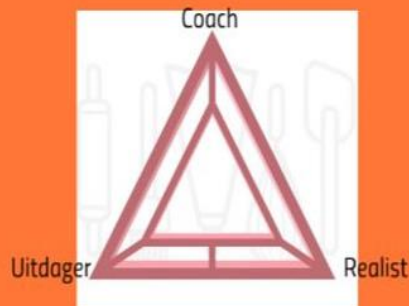


Oplossingsgericht

Pijler 2

Puber-fase

Slachtoffer **en** dader

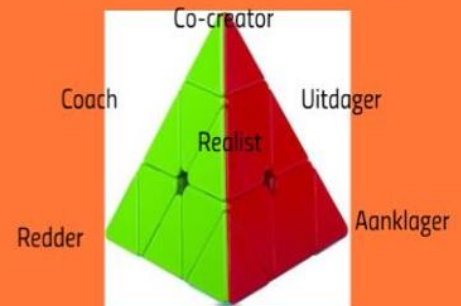


Transformatief

Pijler 3

Volwassene-fase

Slachtoffer **noch** dader



Transcendent

Je laat je client zien:

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

Het is niet hun schuld, want ze wisten het niet

Pijler 1	Pijler 2	Pijler 3
Kind-fase	Puber-fase	Volwassene-fase
1 Feiten en gegevens verzamelen	Posities aftasten	Brainstorm over nieuwe elementen & inzichten
2 Argumenten, emoties en belangen verzamelen	Compromis sluiten	Toetsen aan Doel/Belang/Verlangen
3 Eigen oplossingen verzamelen	Win-win zoeken (feitelijke oplossing)	Optimaliseren: inzicht, omgeving & 'Groter Geheel' betrekken win-win-win(-win)

We begeleiden onze cliënten als het ware door De Drie Pijlers heen door het conflictoplossingsproces. Dit helpt ook om te zien waar in het proces je zit en waar stappen zijn overgeslagen. Je kunt ook zien waar en wanneer je bepaalde methoden het beste kunt inzetten.

Geweldloze Communicatie in Conflictoplossing			
	Pijler 1	Pijler 2	Pijler 3
	Kind-fase	Puber-fase	Volwassene-fase
Pijler 1	Oorlog rechtspraak arbitrage	Positioneel Onderhandelen	Mediation
Pijler 2	Geweldloze communicatie	Principieel Onderhandelen	
Pijler 3	Innerlijke conflictoplossing: Socratisch Gesprek The Work - Byron Katie	Harvard Onderhandelen	

De 3de sleutel: Daadwerkelijk toepassen

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

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

Valkuilen

- De professional benadert de situatie vanuit het eigen 2^e Pijler oogpunt en vergeet de 1^e Pijler goed te adresseren
- De professional belandt zelf in de 1^e Pijler negatief
- De professional vergeet onderdelen van de 1^e Pijler 'eigen' oplossing te laten implementeren in de eind-oplossing, waardoor terugval ontstaat

Blokkerende gedachten

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

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

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

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

“ Zo verlies ik mijn cliënten.”

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

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

“Master your mind!”

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

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

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

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

What you put in is what you get out:

- Rechtszaak leidt tot win-verlies

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

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



Wat anderen hierover zeggen¹



Mijn lastigste cliënt heb ik, door gebruik te maken van de inzichten en interventies uit het Evolutie Systeem, een nieuw toekomstperspectief kunnen bieden. Daardoor raakte zijn zaak opeens in een stroomversnelling. Niet lang daarna kon deze op een prettige en constructieve manier worden opgelost.

Normaal besteed ik een hele dag tot 19.00 uur aan het komen tot een schikking in een zaak. Nu zat ik om 16.15 uur in de auto en belde ik Hilde enthousiast op:

“Het werkt écht”.

Mr. Geertruid van Wassenaer, letselschade
advocaat-mediator

Maya Toneva – Maya Mediation,
MfN-arbeidsmediator

Deze methode haalt in elke situatie de onderliggende belangen en werkelijke verlangens boven water en dat is natuurlijk iets wat ik elke dag in mijn werk toe kan passen. Ik merk inmiddels dat het juist helemaal niet zweverig is, maar nog meer structuur en helderheid geeft in mijn gesprekken. Iedereen weet precies waar we zitten in het proces en in het gesprek en dat is prettig voor mij en de mensen bij mij aan tafel. Ik kijk enorm uit naar de rest van de boeken en training.



¹ Voor meer referenties zie advancedmediationacademy.nl

Over Hilde Kroon

Mediation

Na jarenlange ervaring als kandidaat-notaris in Nederland en België heeft ze ruim 10 jaar full-time als zelfstandig mediator gewerkt met mediationpraktijken in Alkmaar en Arnhem. Nu geeft ze naast de mediation opleidingen in (advanced) mediation, training en coaching.

Boeken

Ze is auteur van de boeken:



In september 2025 komt via Boom Juridische Uitgeverij het boek **“De Derde Generatie Conflictoplossing. Een stap verder dan oplossingsgerichte en transformatie conflictoplossing”**, uit.

Programma's

Samen met een team verzorgen we programma's voor professionele conflictoplossers in MfN-geaccrediteerde (advanced) mediation en de interventies uit Het Evolutie Systeem.

Samenvatting en Conclusie

Inzicht

Het grootste inzicht dat we mee willen geven is:

Er is altijd meer mogelijk dan je denkt.

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

Je bent je nu bewust geworden:

- dat er wellicht meer mogelijk is om te doen dan je voorheen deed
- dat met de interventies uit het Evolutie Systeem je je methoden kunt verrijken verbreden en verdiepen
- en een doorbraak kunt bewerkstelligen, daar waar dat eerder niet lukte.

- Wil je ook je 'lastigste cliënten' helpen?
- Maak van je 'lastigste klant' je grootste fan!

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

Het programma

In het programma van de Advanced Mediation Academy:

- De 1-2-3 Opgelost! Methode, uitgewerkt aan de hand van verschillende cases;
- de 3 bewustzijnslevels diepgaand leren herkennen
- Zoekers en vindere en hun dynamiek begrijpen
- Samenwerkingstypes en hun (on)bekwaamheden) en machtsstructuren begrijpen

- Werkschema voor het opzetten van de ‘kapstok’ vanaf het eerste gesprek tot en met de laatste stappen van ‘transcendente mediation’, zodat je het gemakkelijk kunt implementeren
- Cases en lopende zaken uitwerken, zodat je het echt in de vingers krijgt
- Live-implementatie-dag

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

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

- Als je in opleiding bent of net klaar bent, verruimt het nu al het perspectief op wat je aan het leren bent, waardoor je alles veel beter en makkelijker integreert.
- Als je al wat meer ervaring hebt, geeft het een dieper inzicht in waarom sommige zaken niet lukken en wat je dan nog kunt doen.
- Ben je een doorgewinterde specialist, zet je jezelf op de kaart als expert

Als je ervoor kiest om dit programma niet te volgen, dan kun je vanaf nu niet meer zeggen dat je er alles aan hebt gedaan.

Wat kies jij?



Handige samenvatting, kenmerken, templates?

In het kleine '1-2-3 Opgelost! Zakboekje' vind je:

- Samenvatting theorie 1-2-3 Opgelost! Methode
- Met schema's, scripts, templates, werkbladen en checklists
- Met veel notitieruimte en formats om eigen situaties uit te werken

Je kunt het boekje bestellen via hildekroonmediation.nl/boeken/ of gratis downloaden op onze website: advancedmediationacademy.nl (gele knop rechts bovenin)



Afsluiting

Dank voor je aandacht en interesse.

Tot een volgende keer.

Hilde Kroon & Marcel Baatsen
mede namens ons team

