

LEERGANG



DE RECHTMAKERS
METHODE



5
TRAININGS-
DAGEN

Leer alles wat je nodig hebt om zelf te starten met de nieuwe manier van contracteren.

De Rechtmakers methodiek is doorgebroken in Nederland. Steeds meer mensen willen leren hoe je deze unieke manier van contracteren in de praktijk toepast. Speciaal voor hen is de Rechtmakers leergang ontwikkeld, waarbij je door praktijkoefeningen de basis legt om op een andere manier te gaan contracteren. De eerste editie was zo succesvol, dat begin 2020 een nieuwe leergang start. Een unieke kans om je de Rechtmakersmethode eigen te maken.

Wil jij klaar zijn voor de toekomst van contracteren? Leer alle vaardigheden die je nodig hebt met de Rechtmakersmethode.

“

Voor iedereen die zich bewust is dat afspraken maken met leveranciers niet werkt door alleen maar dingen uit te sluiten, maar dat het juist gaat om het vertrouwen in elkaar uit te spreken en in wat je wilt bereiken, is deze leergang een welkome afwisseling op alle andere inkoop/contractuele opleidingen. Een warm bad als je beseft dat iedereen dit kan, als je maar wilt. Ik heb hier gelijkgestemden gevonden die ook bezig zijn hoe je anders kunt contracteren en hoe je anders met je leveranciers om kan gaan.

”

David Samama, Triodos Bank

Herken je dit?

Doe dan mee aan deze unieke leergang!

OVER DE LEERGANG

De Rechtmakersmethode kent vele lagen, van heel praktisch tot filosofisch en spiritueel. De kracht zit met name in de combinatie van deze elementen. Het goed leren toepassen van de Rechtmakersmethode gaat verder dan het aanleren van een set professionele methoden en technieken. Het zijn niet alleen de technieken, maar zeker ook de houding, intentie en visie, die de Rechtmakersmethode uniek maken.



DE RECHTMAKERSMETHODE

De leergang is bedoeld voor juristen en niet-juristen die deze methode in de eigen praktijk willen integreren, als begeleider of als deelnemende partij. Naast de introductie van de methode leer je de volgende professionele skills verder te ontwikkelen tijdens de leergang:

- ▶ Grondhouding: de mentale staat, waarin alle rollen en tegenstellingen neutraal benaderd kunnen worden, tegenstellingen welkom zijn en je (meer) kunt openstaan voor signalen uit alle bewustzijnsniveaus
- ▶ Hoe luister je? Het vermogen je open te stellen voor alle communicatiekanalen en op die manier signalen op te pikken
- ▶ Het vermogen om probleemoplossend te werk te gaan en het doorzien van 'oude' mechanismen van kramp
- ▶ Het vermogen om zonder oordelen tegelijkertijd vanuit een onpartijdige en een veelzijdige partijdige positie te luisteren
- ▶ Het ontwikkelen van compassie voor elk standpunt en elke mening, hoe raar, onbenullig of ronduit fout anderen deze ook kunnen vinden
- ▶ Metaskill oefeningen waardoor je – op een dieper niveau – leert over jezelf. Door deze oefeningen zul je beter in staat zijn om de dynamiek in groepen vanuit innerlijke rust, neutraliteit en compassie te begeleiden
- ▶ Plezier en uitwisseling met de andere deelnemers zijn een onmisbaar ingrediënt van de leergang.



DIT IS WAT JE KRIJGT

5 trainingsdagen. Er is slechts een beperkt aantal plaatsen beschikbaar, zodat iedereen voldoende persoonlijke aandacht krijgt, en je als groep ook van elkaar kunt leren.

Je leert van mensen uit de praktijk alle basiskennis en vaardigheden om zelf een duurzaam contract te maken. De trainingsdagen bestaan steeds uit theorie, een interactief gedeelte en praktijkoefeningen.

ONDERWERPEN DIE AAN BOD KOMEN

Visie op contracteren: waar komen de huidige vormen van contracteren vandaan en hoe gaan we ermee om? In hoeverre worden we belemmerd door wet- en regelgeving en waar ligt de ruimte om tot andere afspraken te komen?

Context en achtergronden, de belangrijkste bouwstenen, voorwaarden en uitgangspunten van duurzame contracten volgens de methode van de Rechtmakers, de verschillen met de traditionele benadering, effecten: waarom is dit interessant? Bespreking van aarzelingen, bezwaren en tegenwerpingen. En natuurlijk: wat levert het op?

Langetermijnsamenwerking, duurzaamheid, het meten van effecten, andere manieren van monitoren, kennisuitwisseling, ondersteuning/IT, dynamisch model en het werken aan een 'levend' contract.

Het ontwikkelen van een oplossingsgerichte houding, van symptomen naar oorzaken, vertrouwen opbouwen en zelfvertrouwen, het onderkennen van stresssignalen en wat daarmee te doen en andere benodigde vaardigheden.

Voorbeelden en ervaringen van trajecten uit de praktijk en achtergronden waarom het wel of juist niet werkt.

Hoe om te gaan met wetten en regels, systeemwereld versus leefwereld, transitie.

THEMA'S VAN DE TRAININGSDAGEN

DAG 1

Context en achtergronden, kenmerken van de Rechtmakersmethode en het bijbehorende proces.

DAG 2

De belangrijkste bouwstenen voor duurzame contracten volgens de Rechtmakersmethode.

DAG 3

Het ontwikkelen van een oplossingsgerichte houding/zelfsturing.

DAG 4

Lange termijn samenwerking en duurzaamheid/het meten van effecten.

DAG 5

Hoe met wetten en regels en het systeem om te gaan bij contracten volgens de Rechtmakersmethode. Oefenen en integratie.

DOCENTEN

Digna de Bruin, de bedenker van de Rechtmakersmethode, faciliteert alle sessies.

Daarnaast zijn er onderdelen, die verzorgd worden door ervaren trainers, zoals: Ger Bos en Olivier Sprangers.



JOS DE BLOK

bestuurder en oprichter van Buurtzorg



HERMINE NONNEKES

bedrijfsjurist bij Zilveren Kruis



CARMEN VERDOOLD

senior manager Landelijke Inkoop bij Zilveren Kruis

Hermine, Carmen en Kirstin hebben alle drie de leergang in 2019 gevolgd. Zij passen sindsdien de Rechtmakersmethode toe. Hermine en Carmen o.a. op het gebied van het contracteren tussen zorgverzekeraars (Zilveren Kruis) met zorgaanbieders en Kirstin op het gebied van Jeugdzorg. Als ervaringsdeskundigen zullen zij hun ervaringen met je delen en kunnen zij vragen beantwoorden.

DIT IS IETS VOOR JOU ALS



je met zinvolle
dingen bezig wil
zijn



je creatief wil zijn
en je meer
afwisseling, plezier
en uitdaging in je
werk zoekt



je verlangt naar
een uitwisseling
met
gelijkgestemden,
inspiratie en
bemoediging op
een soms toch wat
eenzaam pad

DIT IS NIKS VOOR JOU ALS



je het moeilijk
vindt om met
veranderingen om
te gaan



je van mening
bent dat
contracten alleen
voor juristen zijn
geschreven en niet
voor de gebruikers
van het contract

DAG 1

Context en achtergronden, kenmerken van CC en het daarbij behorende proces volgens de Rechtmakersmethode.

FOCUS: Introductie, wat is het, wat is er anders ten opzichte van traditioneel, inventarisatie van wensen en behoeften deelnemers

- Contractvrijheid.
- Wat is de kunst van CC (vogelvlucht) volgens de Rechtmakers: proces en inhoud. Visueel schema met 7 stappen en overzicht m.b.t. het proces. Wat is kenmerkend voor de aanpak van de Rechtmakers?
- Belangrijke verschillen tussen CC en traditionele manier van contracten maken. Purpose, (het waarom) versus traditionele insteek: 'tips en tricks'. Gecompartimenteerd versus heelheid, empowerment. Mindset. Looptijd. Zie inleiding en schema.
- Effecten van CC, waarom zou je dit doen?
- Paradigma shift.
- De positie van de begeleider/opsteller van het CC, vaardigheden van de 'nieuwe jurist' als probleemoplosser.
- Bespreken van bezwaren, aarzelingen en tegenwerpingen.
- Praktijkervaringen: de VGZ-case, Menzis, Zilveren Kruis, ONVZ, Zen Z, Eno, diverse infraprojecten, samenwerking tussen zorgaanbieders, internationaal. Verschillen en overeenkomsten en hoe pakten bepaalde keuzes uit?

DAG 2

De belangrijkste bouwstenen voor conscious contracting volgens de Rehtmakersmethode.

FOCUS: Verdieping ten opzichte van bijeenkomst 1. Centraal staan: doel overeenkomst en zelf geschillen oplossen/omgaan met verandering van omstandigheden. Voorwaarden waaronder het traject succesvol kan verlopen.

- Hoe bepaal je het gezamenlijk doel en het waarom van de samenwerking en wat maakt dit zo belangrijk?
- Wat te doen als er geen gezamenlijkheid is?
- Iteratief proces, niet lineair. Wat vraagt dit?
- Hoe om te gaan met verandering van omstandigheden en verschillen van inzicht? Bespreken van ACED.
- Hoe ziet onze samenwerking eruit als deze goed verloopt en wanneer zijn wij tevreden over de uitkomsten?
- Vertrouwen en transparantie.
- Je eigen blind spot en angsten (leren) kennen. – welke? Oefening.
- Wegblijven uit de vraag wie 'schuld' heeft. 'Vervuiling' van de gesprekken door factoren die van buiten komen, bijv. geld – hoe hiermee om te gaan?
- Wat zijn de factoren die maken dat het traject van CC slaagt of faalt, welke voorwaarden dienen vervuld te zijn?
- Wat te doen als er geen 'sense of urgency' is?
- Hoe ga je om met je eigen onzekerheid?
- Hoe zorg je voor jezelf, blijf je 'heel'?
- Voorbeeldclausules.



DAG 3



Het ontwikkelen van een oplossingsgerichte houding/zelfsturing basishouding. Wat moet je afleren?

- Het ontwikkelen van de juiste basishouding en het integreren van de belangrijkste vaardigheden, waarom is dit nodig en wat is het doel?
- Communicatie op 3 niveaus (oefenen: presenteer je zelf aan een ander en communiceer daarbij niet alleen op cognitief niveau maar ook op hart- en buikniveau. Laat de ander ook vragen stellen op alle drie de niveaus. Merk op hoe je een ander soort gesprek krijgt). Gut-feeling en onderstroom.
- Open of gesloten vragen. Lichaamshouding. Non-verbale communicatie. Zelf iets doen om dit te ervaren.
- Duwen, trekken of uitnodigen?
- Onderstroom/bovenstroom.
- Stresssignalen herkennen bij jezelf en de ander en hoe daar effectief mee om te gaan.
- Feedback geven en doorvragen.
- Van symptomen naar oorzaken - voorbeelden.
- Vertrouwen opbouwen en zelfvertrouwen: riskant maar noodzakelijk!
- Zelfmanagement van emoties veroorzaakt door stress: een voorwaarde voor effectieve onderhandelingen en een dialoog in verbinding.



DAG 4



Langetermijnsamenwerking en duurzaamheid/het meten van effecten.

FOCUS: Hoe maak je een 'levende' overeenkomst, waarbij de vorm dienstbaar is aan de inhoud. Generalisme. Innovaties versus de behoefte om 'vast te leggen': hoe gaat dit samen?

- Andere manieren van monitoren.
- Anders (innovatief) organiseren > beide partners hebben andere expertise en dit kan elkaar aanvullen. Hoe van elkaar te leren?
- Ondersteuning/IT > kennisuitwisseling.
- Groeiend inzicht.
- Impliciete kennis.
- Dynamisch model en hoe verhoudt dit zich tot het CC, hoe maak je er een 'levend' contract van?
- Feedbackloops. Voorbeeldclausules.

DAG 5

Hoe met wetten en regels en het systeem om te gaan bij CC volgens de Rehtmakersmethode?

FOCUS: Spanningsveld. Leefwereld – Systeemwereld (Internationale) ontwikkelingen in de juridische wereld. Problemen die we moeten oplossen. Oefenen! Afronding, open einden en vragen?

- Ervaringen uit de praktijk.
- Systeemwereld is uitgangspunt, leefwereld is verbetering.
- Wat is je startpunt en je referentiekader? Welk effect heeft dat? Voorbeelden.
- Transitie old power/new power.
- Context – hoe zitten bestaande systemen in elkaar – van productgericht naar uitkomsten.
Visie: wat zijn goede uitkomsten/indicatoren.
Vertaling in documenten.
Afspraken contract.
Voortgang/verantwoording.
Ten aanzien van de context: hoe ‘verkoop’ je dit? Wat kun je nu en wat heb je nodig?
- Oefening: voor- en tegen.

MELD JE AAN VOOR DE LEERGANG



DOE MEE VOOR € 2300 – EXCL. BTW

PRAKTISCH

Vanaf 10.30 uur ben je van harte welkom en kun je kennismaken met de trainer Digna de Bruin. Je krijgt iedere trainingsdag een vegetarische lunch aangeboden. In de zaal waar de leergang plaatsvindt mogen geen schoenen worden gedragen.

Inschrijven of informatie opvragen? Stuur een mail naar

**dignadebruin@
derechtmakers.nl**

Je ontvangt dan een inschrijvingsformulier met een aantal vragen. Na het insturen daarvan een factuur.



5
**TRAININGS-
DAGEN**