



Communicatiegedragingen en hun impact op productiviteit en werkklimaat

SAVI® - Systeem voor het Analyseren van Verbale Interactie

Nederlandstalige SAVI-Introductieworkshop 7 en 8 december 2017

Wat is SAVI?

Heb je ooit een gesprek gehad dat slecht verliep? Of een vergadering waarin maar geen besluiten werden genomen? Dan wens je misschien een krachtig instrument dat je helpt te begrijpen wat er precies verkeerd ging. SAVI is dat instrument. SAVI is een praktisch en op theorie gebaseerd instrument dat ontwikkeld is door Yvonne Agazarian (de bedenker van Systems-Centered Theory®) en Anita Simon. We gebruiken SAVI om communicatiepatronen te herkennen en te veranderen. Je kunt dit systeem gebruiken om precies te analyseren wat er gebeurt in elke communicatie – of het nu een gesprek is met je baas of je partner, een consult bij de dokter, een werkoverleg, of zelfs je eigen interne dialoog. Naast inzicht na afloop van een gesprek, kun je SAVI tijdens een gesprek gebruiken: als een niet-productief communicatiepatroon begint te ontwikkelen, kun je dit herkennen, stoppen en veranderen. SAVI kan ook helpen toekomstige gesprekken voor te bereiden, met **praktische strategieën** om veel voorkomende valkuilen te vermijden en de helderheid van je boodschap te maximaliseren.

Doelen SAVI-workshop

- Onderzoeken met de SAVI-bril op waarom sommige gesprekken wel en andere niet lopen. We werken ook met een eigen gesprek.
- Ontdekken van manieren om 'ruis' te verminderen. Minder ruis betekent meer informatieoverdracht. Communicatieproblemen worden dan gemakkelijker opgelost.
- Experimenteren met nieuw verbaal gedrag voor in teams, organisaties, groepen en relaties.
- Kennismaken met de theorie waarop SAVI is gebaseerd.

Trainers

Cunera van Hal & Yolanda van der Poel, gecertificeerde SAVI-trainers.

Waar en werktijden

Koetshuis Kasteel Hoekelum te Bennekom. www.kasteelhoekelum.nl. Beide dagen van 9 tot 17 uur.

SAVI® is een geregistreerd handelsmerk van Yvonne Agazarian, Claudia Byram, Frances Carter en Anita Simon. © Claudia Byram, Fran Carter & Anita Simon 2013. SCT® en Systems-Centered® zijn geregistreerde handelsmerken van Dr. Yvonne Agazarian en het Systems – Centered Training and Research Institute, Inc., een non-profit organisatie. www.savicomunications.com



Investerings per deelnemer en inschrijving SAVI Introductieworkshop

Voor organisaties: € 745,- excl. 21% btw

Voor ZZP-er: € 645,- excl. 21% btw

Voor snelle beslissers (betaling is binnen vóór 16 oktober 2017)

Voor organisaties: € 690,- excl. 21% btw

Voor ZZP-er: € 590,- excl. 21% btw

De prijs is inclusief SAVI Handboek, SAVI-definities, SAVIGrid, certificaat SAVI Introductieworkshop en arrangement met lunch.

Inschrijving en betaling: Vul het inschrijfformulier in op <https://www.qenco.nl/savi-introductie-workshop>

Het SAVI-Paradigma

De SAVI-kijk op communicatie is anders dan die waarop we gewend zijn te denken over wat wij zeggen en wat anderen tegen ons zeggen. Enkele typische SAVI-kenmerken zijn:

- **Focus op gedrag.** SAVI houdt zich niet bezig met iemands motivatie, intenties, karakter of persoonlijkheid. Het focust niet op wat we bedoelden te zeggen, maar op wat we daadwerkelijk zeggen — ons communicatiegedrag.
- **Aandacht voor zowel de woorden als de toon.** SAVI onderzoekt niet alleen *wat* er gezegd is, maar ook *hoe* het gezegd is. De toon (de 'muziek' van de communicatie) is even belangrijk als de woorden die we gebruiken en speelt een belangrijke rol binnen SAVI.
- **Een niet-oordelende benadering.** Vanuit SAVI gedacht, zijn er geen goede of slechte gedragingen. Als je 'SAVI' denkt, ben je in de positie van een onderzoeker of detective, data verzameland over de effecten van wat is gezegd, zonder te oordelen of te personaliseren.
- **Een pragmatische analyse.** SAVI categoriseert communicatiegedragingen in zeer praktische termen, en beoordeelt of ze de informatieoverdracht eerder bevorderen of eerder belemmeren. Het gedrag dat je gebruikt, beïnvloedt in sterke mate wat de luisteraar hoort, hoe waarschijnlijk het is dat hij/zij de informatie opneemt en welke gevoelens hij/zij waarschijnlijk heeft over wat je zegt. Met SAVI leer je waarom (en wanneer) bepaalde gedragingen beter werken dan andere om je boodschap over te brengen.
- **Praktische strategieën.** Wanneer je communicatie niet goed verloopt, wil je niet alleen begrijpen wat er verkeerd gaat; je wilt weten wat je kan doen om de communicatie ten goede te keren. Met SAVI krijg je specifieke en concrete aanbevelingen om je eigen gedrag te veranderen om zo betere resultaten te behalen. Tegelijkertijd kan je met het SAVI-systeem je eigen strategieën ontwikkelen, om deze — afhankelijk van de communicatie-context — effectief in te zetten.

Meer informatie en contact

Cunera van Hal 06-51063177 info@Qenco.nl | Yolanda van der Poel 06-13159919 yvdpoel@gmail.com