

# A Serious Business Course



**THE  
SCHOOL  
OF LIFE**

Werk aan de zachte aspecten  
die cruciaal zijn voor succes

---

# A SERIOUS BUSINESS COURSE

CRUCIAL SKILLS FOR THE 21ST CENTURY

Deze course is een eigenzinnig, levendig en diepgaand programma over de zaken die cruciaal zijn voor succesvol én betekenisvol werk. En, nee, dan hebben we het niet over ambitie, intellect en harde vaardigheden. Want hoe belangrijk ook, een waardevolle carrière vraagt tegenwoordig om andere skills.

Naarmate je verder komt in je loopbaan veranderen de factoren die je succes bepalen. In het begin leun je nog op je diploma, je tomeloze drive en je nieuwsgierigheid. Later worden aspecten als visie, beïnvloeding en het vermogen om waardevolle relaties aan te gaan steeds belangrijker.

## **Veranderende context**

De dynamische en complexe omgeving waarin wij opereren is veeleisend. Zij vraagt van ons om in een oogwenk te kunnen schakelen van het ene perspectief naar het andere. Om elke dag weer onze creativiteit aan te zetten zodat wij gecompliceerde vraagstukken kunnen oplossen. Om betekenisvolle relaties aan te gaan met onze collega's, relaties en klanten. En vooral om het verdiepen van ons zelfinzicht.

Deze course helpt je de weg te vinden in dit veranderende speelveld. In een serie intensieve en uitdagende bijeenkomsten werk je met de andere deelnemers aan de ontwikkeling van essentiële vaardigheden die je verder brengen, zowel zakelijk als privé.

## **Zelfkennis**

Socrates, misschien wel de bekendste filosoof aller tijden, meende dat kennis begint bij het kennen van jezelf. Pas dan ben je volgens Socrates in staat het leven, de wereld en anderen te begrijpen. Door zijn leerlingen te bestoken met vragen bracht hij hun aannames aan het wankelen en liet hij hen kennismaken met hun eigen, diepgewortelde overtuigingen en wijsheid.

Al jaren is bekend dat emotionele intelligentie belangrijker is dan IQ voor een succesvolle carrière. Mensen met een hoge emotionele intelligentie doen het vaak beter dan hun collega's met een hoger IQ. Dat is goed nieuws, want emotionele intelligentie valt te leren. Je gaat aan de slag met die aspecten van je karakter die jou uniek maken. Je leert vertrouwen op jouw inzichten en intuïtie, maar raakt ook bedreven in het werkelijk luisteren naar anderen.

## **Verrijkend en verdiepend**

De course is gebouwd op een stevig fundament van inzichten uit de filosofie, psychologie, neurowetenschap en andere vakgebieden. Inzichten die je aan het denken zetten en die je verkent en verdiept in gesprekken met de docenten en de andere deelnemers. Zo maak je niet alleen nader kennis met belangrijke denkers en wetenschappers, maar breng je hun inzichten direct in verbinding met vragen die op dit moment voor jou van belang zijn.

## **Resultaten**

Je leert met de ogen van anderen naar jezelf te kijken en word je bewust van je onbewuste opvattingen en gedrag.

- Je leert moedige gesprekken te voeren vanuit vertrouwen.
- Je leert met andere ogen te kijken naar problemen en onverwachte oplossingen te bedenken.
- Je verheldert hoe je de voor jou ideale balans tussen werk en privé kunt houden.
- Je onderzoekt hoe je jezelf wilt presenteren en wat je soms belemmert om dat effectief te doen.
- Je herwaardeert spel en speelsheid als een manier om je met anderen te verbinden, stress te verlagen en meer te genieten.
- Je maakt kennis met inzichten uit de filosofie en psychologie die je verder helpen in je denken en je helpen je doelen te bereiken.

## **Programmaoverzicht**

Dag 1: Self-Awareness & Personal Goals

Dag 2: Conversations & Confrontations

Dag 3: Resilience & Work-life

Dag 4: Critical Thinking & Playfulness

Dag 5: Presence & Influence

Dag 6: Focus

*Één coachingsgesprek op afspraak*

## **Programmaonderdelen**

### **Dag 1: Self-Awareness & Personal Goals**

Zelfbewustzijn is de basis van emotionele intelligentie. Toch blijkt uit studies veelvuldig dat wij vaak een slecht idee hebben van hoe anderen ons echt zien, terwijl de meesten van ons wel vinden dat ze zichzelf begrijpen. Deze alarmerende kloof kan tot miscommunicatie leiden, slecht teamwerk of conflict. In deze workshop beschouwen we in hoeverre je zelfbeeld afwijkt van hoe anderen je zien. We kijken naar ons eigen onbewuste gedrag en overtuigingen en leren ook te herkennen wat dieper zelfinzicht in de weg zit, zoals projectie, weerstand of overdracht. We oefenen ook met de techniek van filosofische meditatie om een vinger te krijgen achter de verborgen opvattingen die achter onze gedrag schuilgaan.

Gewapend met de inzichten uit Self-Awareness ga je jouw leerdoelen voor A Serious Business Course vaststellen. Waarom heb je gekozen voor A Serious Business Course? Wat zijn je ideeën over je toekomst, waar wil je naar toewerken en welke stappen moet je daarvoor zetten? Aan de hand van deze vragen formuleer je een persoonlijk leertraject dat je richting geeft tijdens het vervolg van de Course.

### **Dag 2: Conversations & Confrontations**

Vandaag onderzoeken we op verschillende niveaus wat er gebeurt tussen mensen die met elkaar in gesprek zijn. Welke vooroordelen en beelden beïnvloeden het gesprek? Wat is de impact van de woorden die we uitspreken? En hoe gebruiken we op een goede manier de kracht van stilte? Ook bespreken we wat volgens filosofen goede gesprekken in deze tijd in de weg staat. Daarnaast maken we kennis met twee gesprekstechnieken: de socratische gespreksmethode en het geweldloos communiceren.

Ook onderzoeken we de kunst van het confronteren. Iedereen maakt in zijn werk situatie mee waar het de vraag is: confronteren of inslikken. En dan blijken we allemaal veelvuldig gebruik te maken van conflictstijlen die helemaal niet zo effectief zijn, zoals doorduwen, vermijden of toegeven. Vandaag krijg je technieken aangereikt om je op een constructieve manier uit te spreken. We vragen ons af hoe flexibel we zelf zijn als het om kritiek gaat, leren eerlijkheid te combineren met tact en bouwen het vertrouwen op om meer risico's te nemen en confrontaties te omarmen.

### **Dag 3: Resilience & Work-life**

Bedrijfspsycholoog Tony Crabbe noemt het de 'more game'. Vrij vroeg in je carrière kom je erachter dat je hooggewaardeerd wordt als je veel gedaan krijgt. Hoe productiever, hoe beter. Je gaat dus hard werken en als je hard werkt, krijg je alleen maar meer werk. Als een machine ben je to-do-lijstjes aan het afwerken. Maar waar doe je het nu eigenlijk voor? En is dat een goede reden? Met

behulp van verschillende perspectieven uit de filosofie en psychologie gaan we in gesprek over de culturele mythe van de work-life balance. Ook komt het verlangen naar status en de positieve, dan wel verlamdende invloed daarvan op ons persoonlijke leven aan bod. Hoe krijgen we scherper wat precies onze beelden van succes zijn (en of die wel een beetje bereikbaar zijn)? En in hoeverre bepaalt wat we doennou eigenlijk wie we zijn?

Verder onderzoeken we hoe we omgaan met drukte. Welke verwachtingen heb je van jezelf en wat doe je als het je teveel dreigt te worden? Hoe kunnen we op een andere manier omgaan met tijd, zodat die klok wat minder in onze nek hijgt? Want zoals Alain de Botton zegt: "Als je iets echt wil, dan ga je uit balans!" We gaan dan ook actief met de vraag aan de slag hoe je teveel stress voorkomt door onder andere te werken aan je veerkracht en mentale reserves.

#### **Dag 4: Critical Thinking & Playfulness**

We leven in een tijd van disruptieve innovatie. Marktsectoren worden op hun kop gezet en eeuwenoude zekerheden worden in korte tijd afgebroken en bij het vuil gezet. We verschuiven van menselijke arbeid, kennis en intelligentie naar robotkracht en kunstmatige intelligentie. Hoe maken wij onszelf te midden van deze veranderingen future proof? Vandaag oefenen we ons daarom in innovatie. We onderzoeken de paradigmaverschuivingen die zich momenteel voltrekken. Welke veranderingen en ontwikkelingen zien we? Wat zijn de gevolgen daarvan? Voor onze klanten, de maatschappij en voor onszelf?

Wat de ontwikkelingen ook zijn, we moeten altijd bereid zijn om onszelf opnieuw uit te vinden. Daarom gaan we aan de slag met de techniek van het reframen. Waarom denken we wat we denken? Waarom doen we wat we doen? Vaak ligt het antwoord besloten in de aannames die we onbewust hebben. We ontdekken al experimenterend hoe verrassend en vernieuwend het spelen met onze aannames kan werken. Vaak kunnen we onze problemen oplossen of omzeilen door er anders naar te kijken. Op deze manier krijgt ons denken een flinke upgrade en leren we met een frisse nieuwe blik naar de wereld en onszelf kijken. Je gaat weg met een innovatie-experiment waarmee je de komende weken aan de slag gaat.

Spelen is iets wat we associëren met kinderen, of erger, met lui, nutteloos of onverantwoordelijk gedrag. Terwijl speelsheid een serieuze zaak is. Het kan helpen om ons op een authentieke manier met elkaar te verbinden, te herstellen van stressvolle situaties, meer te genieten van ons werk en nieuwsgierig te blijven naar de wereld om ons heen. In deze workshop verkennen we de rol die spel kan hebben in het verbinden met collega's en klanten en leren we meer over de rol van humor in het leggen van contact en het adresseren van conflicten. Ook oefenen we met spelen om nieuwe ideeën en oplossingen voor prangende problemen te vinden en kijken we hoe we meer spel en avontuur in onze dagelijkse routines kunnen brengen.

## **Dag 5: Presence & Influence**

Regelmatig zijn er momenten waarop je er moet staan. In een verkoopgesprek of sollicitatie, bij een belangrijke presentatie of juist bij een borrel. Het is niet altijd makkelijk jezelf overtuigend te presenteren. En weet je eigenlijk wel hoe je over wilt komen?

Vandaag richten we ons op presenteren, in informele en formele situaties, want jezelf presenteren, dat doe je eigenlijk altijd. Op deze dag ga je jezelf in de groep en voor de groep presenteren. We grijpen naar het gedachtegoed van de psychiater en psycholoog Irvin Yalom, die de relatie met zijn patiënten en het werken in het hier en nu cruciaal achtte. Centraal staat het begrip 'congruentie', wat in het kort betekent dat wat je zegt overeen komt met hoe je het zegt. Als dat niet zo is, verlies je onmiddellijk aan geloofwaardigheid. Je wordt uitgedaagd om je bewust te worden van je eigen valkuilen en hoe je hierin kunt ontspannen. Natuurlijk gaan we ook in op de 'technische eisen' die aan een goede presentatie worden gesteld. Hoe lichaamshouding, stemgebruik en tempo je presentatie beïnvloeden. Welke waarden je in het contact eigenlijk zou willen overdragen. En met behulp van een filosoof als Aristoteles denken we na over de verschillende manieren waarop mensen overtuigd worden en hoe jij deze middelen van overtuigen kan inzetten. Zodat je straks, als het er echt om gaat, iedereen omverblaast.

## **Dag 6: Focus**

De laatste dag van de Course kijken we terug op afgelopen weken en maak je de balans op. Op basis daarvan ga je nadenken over de doelen die je wilt stellen voor de komende periode. Waar wil je aan gaan werken? Hoe kun je het geleerde in de praktijk brengen? Waar wil je staan over een jaar? En over vijf jaar? En hoe vertaalt zich dat in concrete acties waar je morgen mee kunt beginnen? Samen met de docent werk je een plan van aanpak uit, onderzoek je welke valkuilen je onderweg mogelijk tegenkomt en hoe je die omzeilt.

## **Faculty**

Als psycholoog en filosoof probeert **Gijs Deckers** te begrijpen hoe de mens denkt. Persoonlijke drijfveren, perfectionisme en eerlijkheid zijn daarbij voor hem favoriete onderwerpen om op te kauwen. Zijn bevindingen worden net zo makkelijk toegepast in een één-op-één gesprek als in een training of conference. In zijn dagelijkse werkpraktijk verbindt hij dan ook coaching, training en entertainment vanuit de visie dat een gesprek met een persoon, groep of zaal in wezen weinig verschilt. Het gaat om het ontmoeten van de ander en het eerlijk zijn over wie je zelf bent.

**Wicher Schols** studeerde cum laude af aan de economische faculteit van de UvA en is sindsdien zelfstandig ondernemer en facilitator. Hij maakte de kunst van converseren tot zijn levenswerk met de methodiek van geweldloze communicatie. Zijn andere liefde, talentontwikkeling, past hij toe in leiderschapstrajecten bij verschillende organisaties.

## **Over The School of Life**

Het doel van The School of Life is om het beste uit de filosofie, psychologie, gedragswetenschap, neurowetenschap en andere vakgebieden te verzamelen en in te zetten om mensen en organisaties te helpen de kwaliteit van hun denken, handelen en communicatie te vergroten.

Door te putten uit de volledige bandbreedte van kennis en ideeën die de mensheid in de loop der tijd heeft voortgebracht, heeft The School of Life een aanbod dat nergens anders te vinden is: een krachtige combinatie van kennis en praktische methodes die mensen en organisaties helpen zich verder te ontwikkelen, hun wijsheid te vergroten en hun veerkracht te versterken.

De eerste vestiging van The School of Life werd in 2008 in Londen opgericht door de Britse filosoof Alain de Botton. Na het succes in Londen opende in april 2014 de Amsterdamse vestiging haar deuren. Inmiddels zijn er ook vestigingen in Rio de Janeiro, Belgrado, Istanbul, Melbourne en Parijs, Tel Aviv, Antwerpen, Seoul en Berlijn.

## **Kosten**

De prijs van 'A Serious Business Course' is €2750,- ex btw.

Hiervoor krijg je:

- 6 intensieve cursusdagen
- 1 coachingsgesprek
- Koffie/thee van onze koffiebar
- Verse lunches
- Een borrel bij de start en aan het einde

## **Contactgegevens**

Algemene informatie

Josine Peters

[j.peters@theschooloflife.com](mailto:j.peters@theschooloflife.com)

## **Locatie**

The School of Life Amsterdam

Frederiksplein 54

1017 XN Amsterdam

[zakelijk@theschooloflife.com](mailto:zakelijk@theschooloflife.com)

020 737 28 06

**THE  
SCHOOL  
OF LIFE**