

- 
- [over oxalis](#)
  - [links](#)
  - [oxalisportaal](#)
  - [contact](#)

Zoek door deze site:

- [NL](#)
- [FR](#)



[Advies](#) [Contacteer ons!](#)  
[+32 \(0\)9/227 31 18](#)

- [Home](#)
- [Advies op maat](#)
- [Opleiding](#)
- [Begeleiding](#)
- [Kalender](#)
- [Artikels](#)
- [Tools](#)

[Home](#) » [over oxalis](#) » [Methodologieën](#)

## Methodologieën

Om de kwaliteit van onze dienstverlening te verzekeren passen we verschillende methodologieën toe. De belangrijkste zijn: Evidence Based Practice, de open systeembenadering van Katz & Kahn, het sociaal constructivisme en de positieve psychologie, en de Neurocognitieve Gedragsmethode van Dr Jacques Fradin.

### Evidence Based Practice

Evidence Based Practice is een geïntegreerd beslissingsproces, waarbij we van de best beschikbare gegevens gebruik maken om tot de beste beslissing te komen op een bepaald moment en in een bepaalde context. Het gaat erom kwaliteitsvolle informatie te verzamelen om beslissingen betreffende interventies te onderbouwen en aan de klant voor te stellen. Ook de klant is betrokken bij het verzamelen van de informatie.

---

## Systemische aanpak

Wij benaderen bedrijven vanuit een systemische methode. Bedrijven zijn open systemen. Ze bestaan uit meerdere interne aspecten, die op elkaar inspelen. Het systeem is open in de mate dat het invloed uitoefent op de omgeving en omgekeerd. Externe factoren beïnvloeden ook de organisatie.

Wetenschappelijk onderzoek heeft aangetoond dat elk sociaal systeem uit twee grote subsystemen bestaat, met name de boven- en de onderstroom. De bovenstroom omvat zichtbare aspecten zoals de structuur, de processen, de systemen, aspecten van de bedrijfscultuur. De onderstroom omvat de menselijke psychologische behoeften. Wetenschapper Elton Mayo vertelt hierover dat problemen in het ene systeem ook problemen in het andere systeem veroorzaken en omgekeerd. Een bedrijf is pas efficiënt wanneer beide systemen goed op elkaar zijn afgestemd.

Daarnaast is de openheid op de omgeving de voorwaarde om 'agile' te kunnen zijn in een snel veranderende omgeving.

## Positieve Psychologie en Sociaal Constructivisme

Binnen deze methodologie gebruiken wij de aanpak van Appreciative Inquiry, die gebaseerd is op de positieve psychologie en het sociaal constructivisme. Wij focussen op de sterkten en de positieve aspecten van bedrijf en mens. Hierbij besteden we veel aandacht aan de dialoog tussen zaakvoerder(s) én medewerkers en hun actieve bijdrage in de interventies.

Het beeld van de toekomst krijgt vorm in het heden door de taal te gebruiken die de toekomst verbeeldt. Het sociale constructivisme stelt dat het taalgebruik de leefwereld waarin de mens leeft en de manier waarop hij zich gedraagt actualiseert. M.a.w. taal geeft het referentiekader en het gedragspatroon van de mens weer. In al onze interventies krijgt positief taalgebruik een belangrijke plaats om het transformationeel leren op gang te brengen.

## De Neurocognitieve GedragsMethode

Deze methode is gebaseerd op meer dan 25 jaar wetenschappelijk (klinisch) onderzoek van het menselijk brein. Het benadert de mens vanuit een positieve houding met het doel zijn gedragsspectrum te verbreden. Wij leren mensen meer sereen omgaan met complexe of stressvolle situaties, innovatiever te reageren op problemen, de werkelijkheid te benaderen vanuit hun talenten en energiegevers. Dit laat ons toe mensen duurzaam in te zetten in hun job en te laten doen wat ze het beste en het liefste doen.

**Tags:** Evidence Based Practice, Oxalis



Deel deze pagina





- [Onze missie](#)
- [De visie](#)
- [Onze waarden](#)
- [Qfor kwaliteitslabel](#)
- [Methodologieën](#)
- [Innovatie](#)
- [Ons team](#)
- [Pers](#)
- [Oxalis fotoalbum](#)

["Een boost in mijn carrière"](#)

Dag Isabelle,

Ik kom nog even terug op onze loopbaangesprekken, die me veel energie en voldoening hebben gegeven. Ik had beloofd je mee op de hoogte te houden van het verdere verloop. Bij deze dan ook de functie die me werd aangeboden. Groetjes, A. (2018)

[Waarom Oxalis Consult?](#)

Follow us



© 2019 - Oxalis Consult -

- [algemene verkoopsvoorwaarden](#)
- [algemene verkoopsvoorwaarden opleidingen](#)
- [Privacycharter](#)
- [Disclaimer](#)
- [zoeken](#)
- [rss](#)