

Wat is resultaatgericht coachen? En hoe zit die coaching opleiding resultaatgericht coachen in elkaar?

Ontdek of deze coaching training iets voor jou is. Ben je zwaar genoeg om mee te doen? Leer je echt dingen die je direct kunt toepassen? En krijg je waar voor je geld? ...

Door: Anneke L. Walraven

Algemene website: www.coaching-opleiding.info
Meer over de docent: www.coaching-opleiding.info/docent-coaching-opleiding/



Hallo,

Straks gaan we met elkaar aan de slag in de masterclass resultaatgericht coachen. Ik ben benieuw wie je bent. En het lijkt me leuk om je te ontmoeten en met je te delen wat ik sinds 1994 als business coaching heb ontdekt en ontwikkeld.

In dit stukje tekst wil ik je graag een eerste indruk geven van wat je te wachten staat. Hopelijk smaakt dat naar meer voor je!

Dit document bestaat uit de volgende onderdelen.

1. Wat is resultaatgericht coachen?
2. De kunst van het volhouden.
3. Waar houdt resultaatgericht coachen zich mee bezig?
4. Drie grondvormen van resultaatgericht coachen.
5. Vragen voor persoonlijke reflectie.
6. Tot slot.

1. Wat is resultaatgericht coachen?

In de masterclass resultaatgericht coachen, gaat het over hoe je mensen zodanig kunt coachen, zodat zij concrete doelstellingen gaan realiseren en werkelijke resultaten gaan behalen. In deze coach opleiding hanteren we twee verschillende typen doelstellingen. Resultaatdoelstellingen en gedragsdoelstellingen.

Resultaatdoelstellingen beschrijven wat er klaar moet zijn als het klaar is. Ze beschrijvende gewenste eindsituatie aan het eind van het coachgesprek of het coachtraject. Wat moet er klaar zijn als het klaar is? We komen er later nog op terug waaraan dergelijke resultaat doelstellingen allemaal moeten voldoen, zodat ze uitdagend genoeg worden om er ook 'echt voor te gaan'.

Maar resultaten worden niet zo maar waar. "Je moet er wel iets voor doen!" (Aldus een radio jingle van

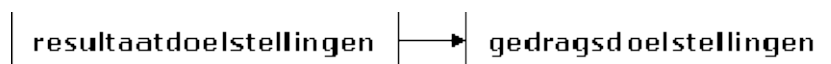


omroep Veronica uit de jaren 80 van de vorige eeuw). Wat je nodig hebt zijn gedragsdoelstellingen. Een beschrijving van de concrete gedragingen die je daadwerkelijk gaat doen om de resultaatdoelstellingen te realiseren. Ook daar komen we straks nog op terug.

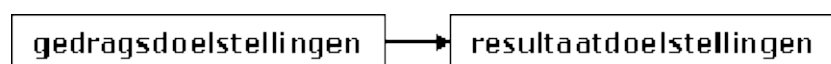
Aldus krijg je de volgende logische relatie tussen gedragsdoelstellingen en resultaatdoelstellingen:

- Eerst definieer je wat er klaar moet zijn als het klaar is: resultaatdoelstellingen.
- Dan definieer je wat je gaat concreet (de volgende dag) doen om dat resultaat ook echt te realiseren: gedragsdoelstellingen.
- Uit resultaatdoelstellingen komen dus altijd gedragsdoelstellingen voort. Anders blijven de doelen mooie dromen, een luchtkasteel.
- Gedragsdoelstellingen zorgen dat resultaatdoelstellingen waar of niet waar worden.

Schematisch ziet dat er zo uit: na resultaatdoelstellingen komen altijd gedragsdoelstellingen.



Of: gedragsdoelstellingen zorgen dat resultaatdoelstellingen waar worden:



Gedragsdoelstellingen en resultaatdoelstellingen kunnen niet zonder elkaar. En wat eerst komt en wat daaruit volgt is een kwestie van hoe je het bekijkt.

Voorbeeld: stel je wilt over 24 uur in Rome zijn (resultaatdoelstelling). Wanneer je niet op de trein naar Rome stapt (of in de auto of het vliegtuig) dan kom je er niet. Hoe veel je ook fantaseert en praat over Rome. Hoe levendig je het jezelf ook voorstelt hoe het daar is. Als je niets DOET dan komt er niets van jouw doel terecht.

Ook wanneer je de verkeerde dingen doet, dan komt er niets van terecht. Je stapt bijvoorbeeld in de trein naar Londen. Helaas, pindakaas. Je hebt wel een helder doel. Je vertoont ook duidelijk gedrag. Doch die gedragingen zijn niet effectief. Je komt niet waar je wezen wil. Je komt namelijk in Londen in plaats van Rome.

Ook te voet (eindelijk eens de wereldberoemde voetreis naar Rome maken) is niet effectief. Je komt weliswaar wel in Rome aan, maar zeer zeker niet binnen de gestelde 24uur.



Nu zie je dat de resultaatdoelstelling in dit voorbeeld specifiek eist: "binnen 24 uur en in Rome". Die specificaties stellen eisen aan de gedragsdoelstellingen. De voetreis valt daarom af. De trein naar Londen ook, en eerst een cursus Italiaans gaan doen eveneens.

Resultaatdoelstellingen kunnen super concreet en uitnodigend worden geformuleerd. Bijvoorbeeld: "morgen om 18:00 uur zit ik samen met mijn lief, met een kopje

cappuccino beneden op het terras aan het Sint Pieter Plein nummer 12. Nadat ik al mijn spullen veilig op mijn nieuwe kamer heb gebracht”.

Het “morgen om 18:00 uur” en de locatie “Het Sint Pieter Plein nummer 12” zijn eenduidig en niet voor meerdere interpretaties vatbaar. Ik kan dus achteraf eenvoudig meten of ik die doelstellingen wel of niet heb gehaald. Tegelijk is deze doelstelling ook uitnodigend. Ik zit namelijk “samen met mijn lief” aan “een kopje cappuccino”.

Het resultaat is dus niet alleen concreet, maar ook nog eens aanlokkelijk. In deze coach opleiding gaan we uitvoerig in op hoe je zaken concreet, tastbaar en aanlokkelijk kunt maken. We gebruiken daarvoor verschillende technieken, zoals “gebruik van tijd en getallen” 1 “inzoomen en uitzoomen” en “verleiden” om er 1 alvast enkele te noemen.

Deze en andere technieken komen in de verschillende sessies uitvoerig aan bod zodat je er uitvoerig mee kunt spelen en oefenen.

Terug naar ons voorbeeld. Stel nu dat je al je meubels wilt meenemen, omdat je daar wilt gaan wonen. Dan pak je al die meubels netjes in. En je zet ze op een handkar. Dan probeer je met die kar op de trein te komen. Dat kost natuurlijk al snel heel wat tijd, geregeld en gedoe. Dat kan ongetwijfeld veel slimmer.

Je bent dan wel bezig om in Rome te komen (effectief) maar niet zo efficiënt. Want jouw reis kan aanmerkelijk handiger en slimmer. Bijvoorbeeld met een internationaal verhuisbedrijf. Dan reis jij met de trein en jouw meubeltjes met de verhuizers.

Er zijn dus twee criteria nodig voor die gedragsdoelstellingen:

1. Effectiviteit: helpt het gedrag je in de juiste richting (trein naar Rome of trein naar Londen) en kom je op tijd (te voet of met de trein).
2. Efficiëntie: is het slim gedrag of kan het handiger (zelf je meubels meenemen op een handkar of laten vervoeren door een verhuisbedrijf).

Nu is er iets raars aan de hand met gedrag. De meeste mensen snappen al het voorgaande wel. En de meeste mensen zijn ook oprecht van plan om alles zo effectief en efficiënt mogelijk te doen. Maar in de dagelijkse praktijk lukt het hen niet. Het is dan

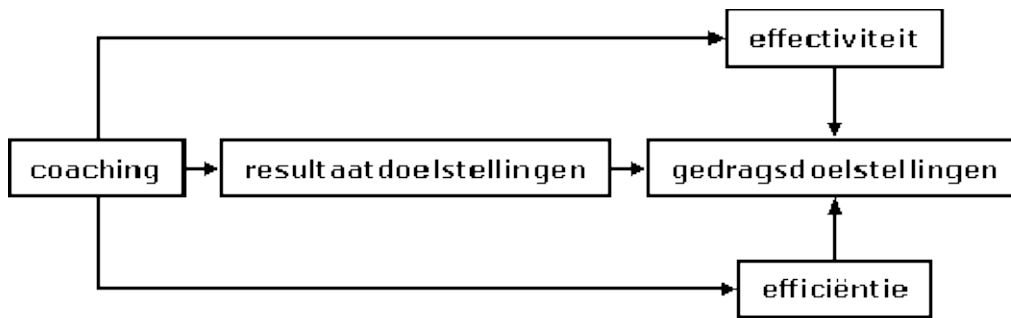
net alsof al het voorgaande niet werkt. Hele volksstammen blijven uiteindelijk dus gewoon maar thuis in plaats van dat ze ooit op reis gaan naar Rome. En anderen verdwalen onderweg of komen veel te laat op de plaats van bestemming.

Resultaatgericht Coachen heeft als doel om te zorgen dat je wel op tijd in Rome komt en liefst ook nog zo efficiënt mogelijk.

In onderstaande figuur zie je hoe resultaatgerichte coaching de volgende zaken beïnvloedt:

- De juiste gedragsdoelstellingen (in relatie tot de resultaatdoelstellingen)
- Effectiviteit en efficiëntie van die gedragsdoelstellingen

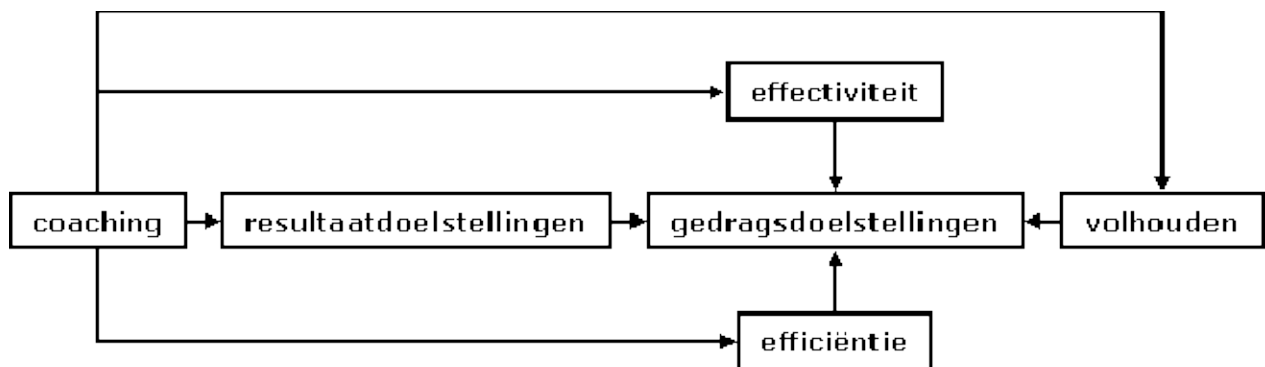




Maar stel, je hebt duidelijke gedragsdoelstellingen en die voldoen ook aan de toets van effectiviteit en efficiëntie. Is dan de strijd gewonnen? Nee, helaas!

Dan komt het lastigste van het hele verhaal. Volhouden als het tegenzit. Want het gaat onderweg stormen, regenen en het wordt koud. Dan vergaat je de lust en zin om door te gaan. Dan wordt je overvallen door het gevoel "waar ben ik in Godsnaam aan begonnen" en dan, dan haken heel veel mensen af.

Mensen die ooit goed begonnen zijn, die de juiste kaarten hadden, en er toch niet kwamen. Resultaatgericht coachen houdt zich ook bezig met dat fenomeen: doorzetten, volhouden, je niet laten kisten. Wat er ook gebeurt.



Met het voorgaande schema hebben we denk ik een aardig plaatje waar het bij Resultaatgericht coachen om gaat. Uiteraard komen we op een en ander uitgebreid terug. Zowel meer reflecterend alsook hoe je dingen concreet doet en aanpakt.

2. De kunst van het volhouden

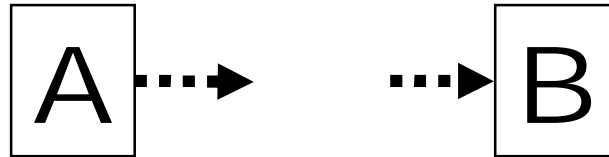
Hoe kun je iemand helpen volhouden. Stel, je wilt van A naar B. A is waar je nu bent. Bis waar je straks wilt zijn (Rome bijvoorbeeld). Laat ik het eens schematisch weergeven.



Wanneer je van A naar B wilt dan kun je grofweg op twee manieren denken.

1. Hoe kom je (zo snel mogelijk) weg van punt A
2. Hoe kom je (zo snel mogelijk) bij punt B.

Ofwel schematisch:



Nu lijkt dat verschil onbelangrijk of een taalspelletje. Maar dat is zeer zeker niet het geval. Wanneer je B als uitgangspunt neemt, dan kijk je continu waar je bent ten opzichte van je doel. Je kijkt dan steeds vooruit. Wanneer je A als uitgangspunt neemt, dan kijk je steeds achterom. Hoever ben je al weg van je (vervelende) startsituatie.

In dat geval wordt A (waar je vanaf wilt) de norm van je handelen. In het andere geval wordt B (wat je graag wilt realiseren) de norm van je handelen.

In het laatste geval wordt B (het gewenste resultaat) steeds sterker en geeft het je ook steeds meer energie wanneer je uit B kleine subdoelen distilleert. Dat zijn afgeleide doelen van B. Dan kom je, zoals Amerikanen dat zo mooi zeggen: "in the winning mood".

Wat je dan eigenlijk doet is de gewenste en reeds gedeeltelijk gerealiseerde toekomst telkens in het hier en nu brengen. Dat geeft kracht, energie en verlangen. Mits goedtoegepast natuurlijk. Maar daar komen we op terug. Technieken die we hier gaan gebruiken zijn bijvoorbeeld "zelfevaluatie", "de waardeschaal", "koppelen en ontkoppelen" en "het blauwe konijn" om er weer enkele te noemen. Ook deze technieken komen uitgebreid in deze masterclass aan bod.

In de winning mood kom je door snel resultaten te boeken. Daarvoor heb je dus doelstellingen nodig die je morgen, volgende week of volgende maand al kunt verzilveren. Wanneer deze kleine, eerste doelstellingen een onlosmakelijk deel uitmaken van de grote doelstellingen, dan zit je goed. Dan blijf je gemakkelijker op reis, dan houd je het langer vol. Ook hier staan we tijdens deze masterclass uitgebreid bij stil. Hoe kun je iemand helpen om grote, vage (soms abstracte) doelen te verkleinen naar concrete handzame doelstellingen voor bijvoorbeeld over één week, één maand, of zelfs één uur.



Terug naar het eerdere voorbeeld. Wanneer wil je in Rome wonen? Volgend jaar 12 juni? Haal dan vandaag de boeken en brochures over die stad. Bekijk volgende week de video. En start over twee weken met je eerste les "Italiaans voor beginners". Enzovoort. Dan ben je een jaar lang bezig om je doel "Over een jaar kunnen wonen in Rome" te realiseren. B (wonen in Rome) is zó telkens voelbaar en waarneembaar en voelt alsof het steeds dichterbij komt. Dat werkt ook met andere doelen.

3. Waar houdt resultaatgericht coachen zich mee bezig?

In het voorgaande had ik het steeds over naar Rome gaan. Met welke Romes houdt resultaatgericht coachen zich zoal bezig?

Wel, dat kunnen eigenlijk allerlei doelstellingen zijn. Van zakelijk tot privé. Van groot tot klein. Van ...

Resultaatgericht coachen is een manier van coachen, een aanpak, en niet zozeer voorbehouden aan een gebied van het coachen. Essentie is dat je als coach kijkt naar resultaatdoelstellingen en gedragsdoelstellingen en jij jouw klanten helpt om beide doelstellingen zo goed mogelijk te formuleren, zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen en zo goed mogelijk vol te houden.

Belangrijk is dat je niet gaat psychologiseren of graven in iemands verleden. Dat is, zo zul je zeer uitgebreid gaan ervaren, absoluut niet nodig om iemand in beweging te krijgen. Sterker nog, doe je dat toch, dan zul je zien dat mensen hun doelstellingen niet gaan realiseren (ook dat zul je uitgebreid ontdekken in deze masterclass).

Wanneer jij je bezig houdt met klanten met relatieproblemen; de vraag om meer omzet; behoefte aan versterking van leiderschap; op zoek naar teambuilding; vragend omloopbaanbegeleiding, of zoekend naar balans vinden tussen werk en privé, enzovoort. Dan zul je zien dat de aanpak van resultaatgericht coachen je zeer goede diensten kanbewijzen.

4. Drie grondvormen van resultaatgericht coachen

Binnen deze masterclass hanteren we drie grondvormen van resultaatgericht coachen. Let op: het gaat hier niet om coachstijlen, maar om grondmodellen binnen de resultaatgerichte stijl!

Elke grondvorm heeft zijn eigen vraagtechnieken en 'gereedschap'. We gebruiken ze tijdens de Masterclass afwisselend door elkaar.

1. Grondvorm 1: Obstakels overwinnen.
1. Grondvorm 2: Verborgen talenten mobiliseren.
2. Grondvorm 3: Dat wat goed gaat productiever maken.

4.1. Obstakels overwinnen

Dit is de meest bekende en meest voorkomende vorm van coachen. Eigenlijk gaat het als volgt. Je weet waar je bent (A). Je weet waar je naartoe wilt (B). Alleen staat er iets in de weg. Iets dat je belemmert om van A naar B te gaan. Het overwinnen van dat obstakel maakt de weg vrij om alsnog naar B te gaan. De coach helpt je om dat obstakel te overwinnen.

Het bijzondere dat je zult leren in deze masterclass is dat je grote obstakels het best kunt overwinnen door er weinig of geen aandacht aan te besteden! Dat staat dus in schril contrast met veel andere vormen van coachen, waar je met name leert om het probleem en obstakel in al zijn facetten te onderzoeken. Hier dus niet. Je zult verbaasd zijn hoe het werkt, en dat het werkt, telkens weer! Omwille van de eenvoud van het eerste huiswerk, ga ik hier nu niet al te veel op in. Laat je verrassen zou ik zo zeggen.

4.2. Verborgen talenten mobiliseren

Dit is een iets minder bekende vorm, doch wordt ook veelvuldig gebruikt door andere



coaches. Het gaat als volgt. Wat kun je goed en wat doe je graag? Hoe kun je dat inzetten om van A naar B te gaan?

Vaak gebruikt men succesverhalen uit andere gebieden of eerdere periodes van het leven, om die talenten op te sporen. Wat ging goed toen je jong was? Wat gaat goed thuis, in de sport, op je werk, in je hobby? Enzovoort. Waar zit hem dat in? Welke talenten heb je daar? En hoe kun je die talenten (met een beetje aanpassing) ook inzetten om nu van A naar B te gaan.

Je zult hier zien dat de relatie met resultaatdoelstellingen cruciaal wordt. Bijresultaatgericht coachen gaat het dus niet om een verkenning van min of meer abstracte competenties en talenten, maar om een daadwerkelijk aanboren van succesvolle gedragingen en die direct in te zetten voor het realiseren van feitelijke resultaatdoelstellingen.

4.3. Dat wat goed gaat productiever maken

Deze vorm lijkt op werkvorm twee, maar is toch anders. Deze vorm wordt het minst doorandere coaches gebruikt. Het gaat als volgt:

Wat doe je nu om bij B te komen? Hoe goed doe je dat? Wat kunnen we doen zodat je dat wat je al doet effectiever (doelgerichter) en efficiënter (met minder moeite) doet. Wat kunnen we doen zodat je dat zelfs excellent gaat doen?

Het lijkt allemaal erg voor de hand te liggen om zo direct of efficiëntie en effectiviteit in te steken, doch in de praktijk komt het weinig voor. De meeste mensen (coaches en managers) gebruiken grondvorm 1 (obstakels overwinnen). En enkelen vullen dat aan met grondvorm 2: zoeken naar verborgen talenten in andere gebieden van het leven.

Zoals gezegd, wij gaan ze tijdens de masterclass alle drie uitvoerig gebruiken. En de kunst is dat je ze met elkaar kunt afwisselen en naar eigen inzicht kunt gebruiken. Dan zit je, als het goed gaat, nooit om een aanpak of oplossing verlegen.

5. Vragen voor persoonlijke reflectie

O.k., dat was de inleiding voor de eerste bijeenkomst van de masterclass. Lees alles nog eens rustig door voordat je begint met de volgende set van vragen. En vergeet niet, tijdens de masterclass, en tussendoor heb je uitvoerig de mogelijkheid om vragen te stellen en te oefenen. Maak daar gebruik van!

O.k., nu de vragen:

1. Beschrijf jouw eigen B voor aan het eind van de Masterclass. Dat wordt de resultaatdoelstelling waarop jij tijdens de masterclass resultaatgericht gecoacht gaat worden! Beschrijf dat in termen van "Op de laatste dag van de Masterclass heb ik gerealiseerd en kan ik " (bijvoorbeeld: "op de laatste dag van de masterclass heb ik vijf nieuwe klanten van elk minimaal € 2000"
2. Neem daarin nadrukkelijk op wat je als coach/manager doet en kunt met jouw klanten / medewerkers! (bijvoorbeeld "ik help mijn medewerkers om 20% minderkosten te



maken" of "ik help mijn klanten binnen drie maanden aan een nieuwe baan"

3. Vertaal deze resultaatdoelstellingen naar gedragsdoelstellingen. "Daarvoor ga ik elke dag doen en elke week ... doen"
4. Definieer snelle overwinningen. Wat kun je volgende week al 'binnen' hebben? Wat over twee weken, drie weken, ... Zorg dat je in de 'winning mood' komt.
5. Stel jezelf voor aan je overige klasgenoten op basis van deze antwoorden. Ik ben(naam), momenteel doe ik (A), en straks kan ik ... (B) heb ik ... (B) enzovoort.

6. Tot slot

Vrees niet wanneer je er met deze vragen niet direct uitkomt.

We gaan tijdens de eerste sessie uitvoerig met deze vragen aan de slag. Dan leer je hoe je gemakkelijk en doeltreffend resultaat- en gedragsdoelstellingen kunt formuleren, en hoe je jouw klant of medewerker daarbij kunt helpen.

Je leert welke aanpak wel werkt, en welke niet. Je leert ook waarom dat zo is. Je leert door zelf oefenen, zien hoe anderen het doen, en daar samen met elkaar op te reflecteren.

Dit stukje tekst en deze vragen zijn er voor om je alvast in de mood te brengen. Veelplezier en succes! En ik zie er naar uit om jullie te ontmoeten en met elkaar aan de gang te gaan.

En lees vooral nog eens wat eerdere deelnemers zeiden van deze masterclass. Ga daarvoor naar www.coaching-opleiding.info/ervaringen-deelnemers-coaching-opleiding/

En weet je nog niet of deze coaching opleiding iets voor jou is? Overweeg dan het volgende eens:

Bel me op 085 002 05 84 en laten we eens een minuut of 20 met elkaar aan de telefoon praten. Stel je persoonlijke vragen. Wees kritisch. En onderzoek of datgene dat je aan de telefoon hoort overeenkomt met wat je leest en wat je zoekt. Nee heb je, en ja kun je krijgen! Dus je hebt niets te verliezen. Toch?

Dus tot ziens op de eerst volgende masterclass of tot horens aan de telefoon!

Hartelijke groet

Anneke Walraven
De Wandelende Coach

Postbus 6060
5700 ET Helmond

Tel: 085 0020584
Mail: walraven@wandelende-coach.nl



P.S. Kijk ook op www.coachopleiding.info voor enkele interessante achtergrondartikelen over coachen en coach opleidingen in het algemeen.

P.P.S. Vraag krijg ik ook de vraag of ik soms ook enkele goede boeken weet. Boeken die niet al te obliagaat zijn, en waar je echt iets aan hebt. Natuurlijk weet ik die. Ik kan er drie van harte aanbevelen:

1. "Weg met alle regels" dit is een geweldig boek over de onzin van alle regeltjes en HRM instrumenten die in veel bedrijven worden gebruikt. Wil je echt weten wanneer managers succesvol zijn? En wil je echt weten hoe zij een succesvolle organisatie kunnen opbouwen en behouden? Lees dan "Weg met alle regels".
Kijk op: www.weg-met-alle-regels.info
2. "Ontdek je sterke punten" is het logische vervolg op "Weg met alle regels". Letterlijk! Beide boeken zijn overigens uitgegeven door de wereldvermaarde Gallup Organization. Het toonaangevende wetenschappelijk onderzoeksbureau van de V.S. Maak echter niet de vergissing dat het droge kost is. Allerm minst! Wil je echt weten hoe je achter iemands sterke punten kunt komen, en hoe je die concreet, meetbaar en productief kunt inzetten?
Kijk op: <http://www.ontdekjesterkepunten.info>.
3. "De TAO van het Coachen" Tot slot nog wat lichte kost. Eigenlijk zijn dit twee boeken in één. Een verhaal over jonge manager Alex die leert hoe hij veel beter leiding kan geven aan zichzelf en zijn mensen. En allerlei wetenswaardigheden, praktische tips en trucs om resultaatgericht te coachen in een bedrijf of organisatie.
Kijk op: <http://www.slimmeboeken.nl/leidinggeven-boeken/de-tao-van-het-coachen-910/> (en laat je niet door de titel van de wijs brengen. Dit is geen zweverig spiritueel boek of zo!).

P.P.P.S. Uit ervaring blijkt dat enkele deelnemers ook marketingvragen hebben tijdens de masterclass. De vraag is dan: hoe kom ik aan meer klanten en meer omzet? Natuurlijk zijn dit goede vragen. En natuurlijk mogen die aan bod komen. Doch, de masterclass is géén marketingtraject.

Heb je ook behoefte aan doelgerichte ondersteuning bij jouw marketing en het vinden van klanten? Kijk dan op www.meeromzet.nu

P.P.P.P.S. Oké, ben nu echt bijna klaar met dit alles. Wil je iets meer weten van De Wandelende Coach, onze coaches en de manier van werken? kijk dan op de algemene website van De Wandelende Coach: www.dewandelendecoach.nl

Dat was het. Nu stop ik echt met schrijven en vertellen. Nu is het aan jou om verdere stappen te zetten. Tot ...