

effeqt

ontwikkel uw authentieke kracht
met effeqt zelfcoaching

effeqt

ontwikkel uw authentieke kracht
met effeqt zelfcoaching

Geo van Dam

Voor Heit, Mem, Alida-Maria, Max, Kiki en Monique

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan, dient men de wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprerecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in readers en andere compilatiewerken dient men zich tot de uitgever te wenden.

© 2013 G. van Dam. Alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de rechthebbenden.

© 2013 G. van Dam. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior permission in writing from the proprietors.

Inhoud

Voorwoord: Trainen zonder trucjes

Hoofdstuk 1 **Niet bijleren maar afleren**

Hoofdstuk 2 **Het probleem: ruis**

Hoofdstuk 3 **Uw kracht**

Hoofdstuk 4 **Het 2 sporenmodel**

Hoofdstuk 5 **Stop ruis**

Hoofdstuk 6 **Focus**

Hoofdstuk 7 **Zelfcoaching met de mentale airbag**

Inspiratiebronnen en literatuur

Interviews

“Ruis zit vaak in gebrekkige onderlinge communicatie”

Kornelis Dijkman

(Directeur Topsport Amsterdam)

“Fundamentele verandering”

Ton Kersten

(Business Analyst, Product Owner & Engineer, ING)

“Persoonlijk leiderschap maakt het verschil”

Stephan Julsing

(Director Specialty Care Roche Pharmaceuticals Nederland)

“Een 10 is voldoende”

Robin Broekhuijzen

(Manager Quality and Education, Arval)

“Coachend en ondersteunend leiding geven”

Marcel Joachimsthal

(Algemeen Directeur GlaxoSmithKline Nederland)

“Telefoonangst overwinnen”

Laura Babeliowski

(Get Clients Now)

“Focus geeft kracht”

Harm Weber

*(Directeur/eigenaar marktonderzoekbureau Mobiel Centre
Marktonderzoek)*

“Het gaat om je toegevoegde waarde”

Frieda de Groot

(Teamleider Jongeren, Stichting De Schoor)

Voorwoord

Training zonder trucjes

Op 1 april 2003 ben ik gestart als trainer/coach. Ik noemde mijn bedrijf EFFEQT. Met EQ want daarmee wilde ik het verschil gaan maken: emotionele intelligentie. En omdat ik met mijn ervaring en opleidingen Bewegingswetenschappen en Didactiek iets wilde doen waar ik nog meer voldoening uit kon halen dan vanuit mijn rol destijds als divisiedirecteur in een zeer sterk commercieel gedreven organisatie. Ik was al zeer geïnteresseerd in training en opleiding en hield me daar al zoveel mogelijk persoonlijk mee bezig. Niets is mooier dan een beginnende verkoper vanuit eigen wijze het vak te leren of een ervaren verkoper nog meer uit zichzelf te laten halen. Vaak deden we dat ook met behulp van externe trainingsbureaus. Ik had het gevoel dat die trainingen heel goed en nuttig waren.

Tegelijk wist of voelde ik dat het nog beter zou kunnen. Dat er iets miste. Mijn ervaring met bestaande trainingsmethoden was, dat het vaak ging om wat ik nu omschrijf als klassiek leren, waarbij sprake was van technieken toepassen met het doel om klanten te beïnvloeden. Niks mis mee overigens hoor, begrijp me niet verkeerd. Maar in die trainingen viel me op dat de deelnemers meestal 'in de survival mode' gingen om er zonder al te veel kleerscheuren vanaf te komen. Terwijl de trainingen juist bedoeld waren om er echt iets van te leren. En in het ergste geval gingen de deelnemers het rollenspel uit de training letterlijk toepassen bij een klant. Dan zat ik er naast en kreeg ik kromme tenen. Dat was op zich niet zo erg,

maar de klant kreeg nog veel krommere tenen. De authenticiteit was helemaal verdwenen. Het werden juist krampachtige gesprekken in plaats van soepele, leuke, interessante en effectieve gesprekken. En het leek wel alsof de kramp van de verkoper zich ook meester maakte van de klant. Met andere woorden de verkoper raakte van de regen in de drup. Destijds besepte ik niet goed wat er gebeurde. Nu heb ik daar een beter beeld van en dat wil ik graag met u delen in dit boek.

Ik wist in het begin nog niet precies hoe en wat ik wilde. Het moest wèl nieuw zijn: anders, beter, echter, transparanter en vooral leuker dan de klassieke trainingen. Van de grond af aan opbouwen, iets bijzonders neerzetten en mensen echt 'bewegen'. Verder gaan dan klassieke trainingen, abseilen naar het Niemendal of klanten over hete kolen jagen. Geïnspireerd door ontdekkers en pioniers als Daniel Goleman (emotionele intelligentie), Eckhart Tolle (De kracht van het Nu) en Timothy Gallwey (Inner Game) ben ik mijn trainersopleiding gestart en mijn eigen ontdekkingsreis begonnen. Want al doende leert men.

Op die reis heb ik veel geleerd en medereizigers ontmoet die dezelfde kant op gingen. Zo ben ik zelf ook gegroeid. Met vallen en opstaan. Soms met groeipijn, maar altijd met hart en ziel. De inzichten en ontdekkingen die ik zelf heb opgedaan zijn de rode draad in mijn trainingen geworden. Veel tevreden klanten heb ik al mogen begeleiden bij het maken van hun persoonlijke doorbraak. Samen met andere trainers blijf ik werken aan die groei. Dat is waar ik voor sta. Mijn missie is dan ook: mensen bewegen tot het maken van een doorbraak in performance, groei en beleving. Of misschien wel beter: ik geloof dat mensen veel meer kunnen presteren en leren dan ze zelf vaak denken. In ieder mens zit veel meer kracht dan we denken. De kunst is dat er uit te

halen. Dat is mijn drijfveer. En iedere keer wanneer dat gebeurt, of het nu op het werk in de sport of privé is, raakt me dat en ben ik dankbaar dat ik daar een beetje aan heb bijgedragen.

Bijvoorbeeld wanneer een klant tijdens een begrafenisspeech kan toepassen wat hij heeft geleerd in zijn traject persoonlijk leiderschap. En daarmee een authentiek, mooi en bijzonder moment creëert. Of wanneer een deelnemer aan mijn training in zijn relatie met zijn vrouw van haar terugkrijgt dat hij als mens gegroeid is. Of die verkoper die niet alleen beter heeft leren verkopen maar ook beter omgaat met haar kinderen. Dat is overigens voor mij veel belangrijker dan die betere salesresultaten. Want die betere salesresultaten komen dan ook heus wel.

Dit boek behandelt de aanpak die ik volg bij de trainingen van effectgroep. De visie die ten grondslag ligt aan de effect methode gaat uit van het gegeven dat alle potentieel om optimaal te functioneren in de individuen, de teams en dus de hele organisatie al aanwezig is. In de dagelijkse hectiek, spanning en druk (doelstellingen halen, snel veranderende omgeving, snel veranderende interne organisatie) wordt er veelal vanuit ingesleten gewoontes gewerkt die ooit een min of meer effectieve reactie waren op situaties uit het verleden. Maar omdat alles letterlijk steeds sneller verandert, werken die oplossingen van toen niet meer bij de uitdagingen waar we nu en in de nabije toekomst voor staan. Het is dus meer een kwestie van het vervangen van niet effectieve gewoontes door effectief gedrag en het heruitvinden en herontdekken van uw eigen kracht in plaats van allerlei nieuwe zaken leren en toevoegen.

Die trainingen zijn bedoeld om u een ander concept van leren en presteren eigen te maken, zodat u ook een doorbraak kunt

maken, op welk gebied u maar wilt. Variërend van beter verkopen, leiden, ondersteunen, met tijd en druk omgaan, meewerken aan ontwikkeling van organisaties, uzelf beter presenteren, een beter team zijn tot en met golfen, tennissen, muziek maken. Kortom, gewoon succesvoller en meer ontspannen zijn in de dingen die u doet.

Dat is dus geen kwestie van het leren van specifieke trucs en tips voor een bepaalde situatie. Wel van het u eigen maken van een andere attitude of perceptie. Vanuit uw eigen ik, gericht op authentiek zijn en van uw eigen kracht uit durven gaan. Leren, presteren, plezier en voldoening scheppen in wat u doet staan daarbij centraal. Ik ga een metamethode zelfcoaching met u delen die u in uw eigen praktijk kunt toepassen. Ik help u daar uiteraard mee, maar er geldt ook een waarschuwing: dit concept is niet ingewikkeld maar vergt wel discipline, zelfreflectie en oefening. Daarom raad ik u aan de korte opdrachten en oefeningen uit dit boek stap voor stap te doen. Zo bouwt u al lezende en doende aan uw persoonlijke mentale airbag die u daadwerkelijk in kunt zetten om een door uzelf beschreven praktijksituatie beter aan te pakken.

Tussen de verschillende hoofdstukken treft u korte interviews aan met opdrachtgevers en klanten over hoe zij over leren en opleiden in hun eigen organisatie denken en hoe hun ervaringen zijn met het effect concept.

En omdat u natuurlijk het beste leert door te doen krijgt u op vertoning van dit boek maar liefst € 50,- korting op deelname aan het unieke Effect Personal Power Bootcamp waarin u in een intensief dagdeel een krachtig, actief, persoonlijk programma doorloopt gericht op het maken van een sprong in uw persoonlijke ontwikkeling. Benieuwd naar de inhoud hiervan? Kijk op www.effectgroup.com voor meer informatie.

Hebt u vragen, suggesties, opmerkingen of anderszins feedback? Laat het mij weten s.v.p. Op www.effeqtgroup.com kunt u terecht voor aanvullende informatie, artikelen, nieuwsbrieven en links. Uiteindelijk is het de bedoeling dat u zich deze aanpak letterlijk eigen maakt en uzelf leert coachen. Dan bent u niet meer afhankelijk van anderen, maar kunt u uw ontwikkeling zelf bepalen. Klinkt dat aantrekkelijk? Laten we dan aan de slag gaan.

Veel lees- en leerplezier gewenst!

Geo van Dam
Driemond, 1 mei 2013

NB: ja, goed opgemerkt, de zaak bestaat 10 jaar; dank aan alle vrienden, familie, kennissen, deelnemers, ambassadeurs, fans, opdrachtgevers en kritische volgers die dat mogelijk hebben gemaakt...



Hoofdstuk 1

Niet bijleren maar afleren

Dit boek gaat over het hebben van positieve invloed op uzelf en anderen en het beste uit uzelf halen. Maar niet alleen uit uzelf, ook uit anderen. Beter leren en beter presteren. Efficiënter werken. Leuker werken. Beter met stress omgaan. Loslaten. Accepteren wat er is. Verantwoordelijkheid nemen. Beter met uw tijd omgaan. Beter met “de crisis” omgaan. Uzelf en anderen coachen. Kiezen voor gedrag in plaats van reageren vanuit uw automatische piloot. Productiever werken. Fysiek en mentaal zo ontspannen mogelijk zijn. Uw eigen koers varen. Succesvol zijn. Geluk. Wie wil dat niet? En dat allemaal door het inzetten van uw mentale kracht.

Bovenstaande aspecten vormen een greep uit de feedback die ik van deelnemers terug heb gekregen als antwoord op de vraag wat de training heeft opgeleverd. En natuurlijk, 100 % score bestaat niet, kan niet en hoeft ook niet. Want perfectie bestaat niet. Perfectie is een kwestie van perceptie namelijk. Als je maar scherp genoeg waarneemt is het nooit perfect. De vraag is niet of het perfect is, de vraag is of u eruit gehaald heeft wat er in zit.

In die afgelopen 10 jaar heb ik voor meer dan 50 organisaties (profit zowel als non-profit) duizenden mensen intensief getraind en gecoached. Dat waren bedrijven als: Air France-KLM, Randstad, Syntens, Arval, Alex Beleggersbank, ING, Rabo bank, Fiat Nederland, KPN, Roche, Stichting De Schoor, Astellas, Achmea. Daarnaast heb ik ook veel gewerkt met en voor ondernemers (van eenmanszaak tot en met

miljoenenbedrijf) die een persoonlijke doorbraak hebben gemaakt.

Mentale kracht: de spiegeltest

Wat is dat eigenlijk, mentale kracht? Om te beginnen mag u even een simpele vraag beantwoorden. Sluit daarvoor dit boek en kijk eens goed in de dichtstbijzijnde spiegel. Kijk uzelf eens goed aan. Recht in de ogen graag en stel uzelf dan terwijl u in die spiegel kijkt de vraag:

‘Was dit uw grootste tegenstander vandaag?’

Denk dus maar eens even terug aan vandaag. Wat hebt u beleefd? Wat hebt u gepresteerd, wat ging goed en wat niet. Waar lag dat aan...?

Wanneer u ‘ja’ antwoordt met een glimlach is er niet zo veel aan de hand. U hebt waarschijnlijk een redelijk zelfbeeld en voldoende humor. U staat open voor verbetering. Wanneer u ‘ja’ antwoordt zonder een glimlach is er wel werk aan de winkel. U kunt niet (meer) om uzelf lachen. U bent niet kansloos, maar snel ingrijpen is gewenst. Luidt uw antwoord ‘nee’, zonder een enkele glimlach, dan is uw zelfkennis en reflectie of uitstekend of u houdt uzelf voor de gek. Of u hebt de vraag niet echt goed begrepen. In alle gevallen kunt u vrijblijvend contact opnemen om eens wat uitgebreider te spiegelen. Wanneer u ‘nee’ antwoordt met glimlach? U scoort maximaal, top! U kunt niets meer bijleren. Of misschien toch wel?

U hebt al lang begrepen dat u bovenstaande test met een flinke korrel zout mag nemen. Toch zit er een grote kern van waarheid in. Wanneer u in staat bent uzelf ‘waar’ te nemen en om uzelf kunt glimlachen, beschikt u over een goede basis om uzelf te versterken. Dan hebt u, zoals u later zult lezen, de

eerste belangrijke stap in uw ontwikkeling gezet: echte bewustwording. Hebt u uw grootste tegenstander in de spiegel herkend? Vast wel. Tenminste, de meeste mensen herkennen hem wel. Ziet u geen enkele herkenning, dan is dit boek niets voor u. U bent mentaal heel sterk en haalt altijd het beste uit uzelf. U laat u door niets en niemand afleiden. U kiest elk moment uw eigen reactie en laat u niet door de emoties van anderen - en nog veel belangrijker, die van uzelf - meeslepen. Als dat allemaal het geval is, kunt u dit boek cadeau geven aan iemand die nog niet zover is, maar misschien bent u naar aanleiding van de laatste paar regels toch gaan twijfelen. Lees dan door en ontdek zelf of u iets aan dit boek kunt hebben. Tot slot kan het ook zo zijn dat u denkt: ach, al die trainingen op het mentale vlak gaan over trucs en tips. Net als met over hete kolen lopen of abseilen naar het Niemendal. Wel leuk, maar dat werkt maar even en in de praktijk heb je daar niets aan. Als dat het geval is moet u juist verder lezen, want de kracht van dit concept ligt in de eenvoud ervan en de toepassing ervan in uw dagelijkse praktijk...

Wat levert dit boek u op?

Om u een idee te geven van wat deze aanpak heeft betekend voor de mensen die ermee aan de slag zijn geweest heb ik enkele uitspraken afkomstig uit interviews en evaluatierapportages van deelnemers en opdrachtgevers op een rijtje gezet:

“Mijn zelfvertrouwen is gegroeid”

“Ik heb deze training zes jaar geleden gedaan en gebruik stop en focus nog steeds dagelijks”

“Ik ben me ervan bewust geworden dat hoe meer ik bezig ben

met het resultaat, hoe slechter het gaat"

"Ik heb meer controle gekregen over mijn leven, zowel in mijn werk als privé"

"Verfrissend concept, actief, zet je aan het denken en met een trainer met zelfspot en humor, echt een verademing!"

"Ik durf bewuste keuzes te maken en laat niet meer over me heen lopen"

"Ik heb veel geld verdiend omdat ik beter kan focussen"

"De training heeft me geïnspireerd om mijn hart te volgen en de dingen te gaan doen die echt bij mij passen"

"Ik ben een gelukkiger mens geworden"

Zitten er één of meerdere aantrekkelijke perspectieven voor u tussen? Vast wel. Zo niet, geef het boek alsnog aan iemand anders cadeau. Maar pas op, ik kan u niet leren toveren! Toch kunt u uzelf wel verbazen door erachter te komen waartoe u allemaal in staat bent. En hoe plezierig en leerzaam dat is. Dat is de uitdaging waar u voor staat. Het lijkt misschien erg ambitieus allemaal, maar toch, als u de opdrachten uit dit boek stap voor stap uitvoert hebt u op het einde van dit boek uw eigen persoonlijke mentale airbag op een rijtje met betrekking tot een situatie die u echt effectiever aan wilt pakken. Dan kunt er zelf mee aan de slag. Dat is de doelstelling van dit boek.

Voor wie is dit boek bedoeld?

Dit boek is niet alleen bedoeld voor iedereen die zo nu en dan zichzelf als zijn/haar grootste tegenstander herkent en die zichzelf echt verder wil ontwikkelen. Daarmee bent u zeker geen hopeloos geval en u bent daarin trouwens ook niet uniek. Sterker nog: veel mensen herkennen dat ze zichzelf eigenlijk meer in de weg zitten dan dat anderen dat doen. Bovendien behoort u tot de groep mensen die zichzelf echt wil verbeteren. Het merendeel van de deelnemers aan mijn training is al erg goed in wat ze doen, maar ze willen er gewoon nog beter in worden. Het is een kwestie van u daarvan bewust worden, het kunnen stoppen en het voorkomen dat die tegenstander het van u gaat winnen. Die tegenstander komt u overal tegen: in uw werk, privé, uw sport, uw relatie niet te vergeten. Als u daar niet van overtuigd bent, vraag het gerust eens aan uw partner. Of aan uw goede vrienden. Of nog beter uw kinderen, zij zijn in staat u glashelder te spiegelen. Als u die tegenstander beter leert kennen zult u merken dat hij (zij) minder sterk is dan u dacht. En dat hij op sommige momenten sterk naar voren komt en andere momenten eigenlijk helemaal afwezig is. Hij is dus te verslaan.... Dat ga ik u in dit boek laten zien.

Penalty's

Clarence Seedorf is mogelijk één van de allerbeste voetballers die Nederland ooit heeft gehad. Toch is hij misschien wel het meest bekend geworden door zijn gemiste strafschoppen. Op de training scoorde hij waarschijnlijk 90% van alle strafschoppen. Tijdens enkele belangrijke wedstrijden, als het er echt om ging, lag dat percentage aanzienlijk lager. Hoe kan dat? Dat is geen kwestie van techniek. Het doel is niet plotseling kleiner geworden, de keepers zijn niet tweemaal zo groot geworden en de bal is nog steeds even rond... Kennelijk gebeurt er iets anders waardoor iemand op zo'n