

Personal coaching

Betere resultaten door personal coaching

Het succes van een organisatie valt of staat met de prestaties van haar mensen. Coaching is in onze ogen synoniem aan het verder ontwikkelen van competenties en

vaardigheden van die mensen. Onze stijl kenmerkt zich door een pragmatische aanpak, directheid, het gebruik van intuïtie en daardoor snelheid in resultaat. En daarbij verliezen we de compassie voor de gecoachte niet uit het oog.

Wat doet een coach?

De coach leert iemand te leren van zijn eigen ervaring. Dit in tegenstelling tot een aanpak die alleen gericht is op vertellen, adviseren en instrueren. Door coaching helpen we iemand zelf zijn competenties en vaardigheden verder te ontwikkelen.

De opbrengst van coaching

De opbrengst van coaching is:

- Een beter gebruik van vaardigheden en capaciteiten.
- Een grotere verantwoordelijkheid en zelfstandigheid.
- Ontwikkelen van nieuwe competenties.
- Betere prestaties en productiviteit.
- Medewerkers die weer goed gaan functioneren.



Wanneer is coaching zinvol?

Coaching is een goed middel als iemand een vaardigheid of competentie mist om optimaal te kunnen presteren, of bepaalde eigenschappen juist verder wil ontwikkelen om een volgende stap te kunnen maken.

Waarom coaching werkt

Het overgrote deel van wat we op een dag doen is onbewust gedrag, dat bestaat uit automatismen. Automatismen komen voort uit onbewuste overtuigingen en opvattingen, normen, waarden, persoonlijke eigenschappen en motieven. De ervaring is dat de coachvraag vaak verband houdt met deze automatismen. Het coachingstraject richt zich daarom niet alleen op wat iemand toont

aan de "oppervlakte" in de vorm van zijn kennis en vaardigheden. Coaching kan ook het onbewuste gedrag bespreekbaar maken, dat vaak het gevolg is van onbewuste opvattingen. Denk hierbij aan: "ik mag iemand niet lastigvallen", "hulp vragen is voor zwakkelingen" of "het management luistert toch niet naar nieuwkomers zoals ik". Dit soort overtuigingen naar boven brengen en bespreken betekent vaak een doorbraak voor de gecoachte. Want het inzicht dat deze overtuigingen een belemmering

vormen voor het functioneren, motiveert een gecoachte vaak sterk om te willen veranderen. De belangrijke aandachtspunten voor onze coachingstrajecten staan hieronder uitgewerkt.

Vraag en meetlat als startpunt

Het coachingstraject begint met het scherp krijgen van de vraag of het probleem. Daarbij stellen we het doel en de meetlat vast. Wat is het gewenste gedrag, de gewenste competentie en wanneer weten we of dit doel bereikt is.

Over Hans Gierkink

Hans is coach, organisatie-adviseur en partner bij Change-up. Hij heeft coachingsopleidingen gevolgd bij o.a. de School voor Coaching en Human Quality Management. Hij is van oorsprong bedrijfskundige en heeft voor zijn tijd bij Change-up gewerkt bij diverse gereommeerde onderzoeks- en adviesbureaus. Zijn coachingsstijl kenmerkt zich door zijn nuchtere, pragmatische aanpak, directheid en doelgerichtheid.



Eigenaarschap staat centraal

Belangrijk voor het slagen van een coachingstraject is de innerlijke motivatie van de gecoachte om iets te willen veranderen, in beweging te willen komen. De gecoachte moet verbinding hebben met wat hem of haar gevraagd wordt. Eigenaarschap staat centraal.

Passend in de context van de organisatie

De prestaties van een persoon hangen sterk samen met de context, de organisatie waarin die persoon functioneert. Het nieuwe gedrag, de nieuwe competenties moeten dus passen binnen de organisatie en haar ondersteunen.

Voorbeelden van coachvragen die wij gehad hebben

- *Hoe komt het dat ik elke keer problemen heb om mijn voorstellen geaccepteerd te krijgen?*
- *Hoe komt het dat ik telkens in conflict kom met mijn collega's en leidinggevenden?*
- *Waarvoor heb ik moeite een relatienetwerk op te bouwen en te onderhouden?*
- *Hoe krijg ik goede aansluiting bij mijn collega's?*
- *Wat maakt dat leidinggeven mij zo moeilijk afdaat?*
- *Hoe kan ik beter aansluiten bij het strategisch netwerk in mijn organisatie?*
-



Informatie of een kennismakingsgesprek?

Wij richten ons vooral op directieleden, hoger management en leidinggevenden bij fondsenwervende instellingen, de zorgsector en het onderwijs. Voor nadere informatie of een kennismakingsgesprek kunt u contact opnemen met Hans Gierkink via 0172- 498 656. Wij coachen op onze kantoren in Alphen aan den Rijn of Wilnis (tussen Amsterdam en Utrecht). Maar wij komen natuurlijk ook naar u toe als u dat wenst.