

Innovatieve Coaching als bewegingsversneller

Glad ijs is een paradijs voor wie goed kan dansen ... (F. Nietzsche)



Meredith Vets-Vanoverloop
managing director Triangis bvba
senior business trainer & coach

MAATSCHAPPIJ IN VERSNELLING: DE MENS KAN NIET VOLGEN

Onze maatschappij bevindt zich sinds enige tijd in een versnelde beweging. Europese bedrijven dienen zich aan een klimaat van ononderbroken herstructurering aan te passen. Het creëren van de juiste omstandigheden voor een optimale balans tussen **flexibiliteit en zekerheid** zal van primordiaal belang zijn. Het menselijk kapitaal wordt geacht te volgen en zich snel mee aan te passen.

Dit gaat echter tegen de menselijke natuur in. Bij onzekerheid zal de mens zich wentelen in de comfortzone. Men schakelt op de automatische piloot en speelt op veiligheid. Men klampt zich vast aan de "jobdescription", stopt met het nemen van initiatieven, gaat zich concurrentiëler opstellen ten opzicht van collega's (in tijden van onzekerheid wordt profileringdrang groter), ... allemaal reflexen die zich op **onbewust niveau** afspelen, maar die een blokkerende werking hebben op de werksfeer, op de groei van het individu en organisatie en indirect op het bedrijfsresultaat.

De laatste jaren is het fenomeen burn out sterk toegenomen. Uit cijfers van het centraal bureau voor de statistiek blijkt dat maar liefst 13% van de Nederlandse werknemers kampt met een burn out en dat hoogopgeleiden zich vaker opgebrand voelen dan hun lager opgeleide collega's. 28% van de werknemers loopt gestressed rond, en alleen al in België is er sprake van 26% langdurig ziekteverzuim. De hedendaagse Europese mens heeft het blijkbaar moeilijk om de versnelde beweging te volgen ... Werknemers moeten beschikken over inhoudelijke kennis, maar meer en meer moeten zij beschikken over vaardigheden als: stressmanagement, empathische beïnvloeding, op een positieve manier feedback geven en ontvangen, omgaan met emoties, anderen inspireren om het beste van zichzelf te geven en andere persoonlijkheidsgebonden competenties. Kan je deze zaken leren uit een handboek? Helaas niet!

"KAN JE "SOFT SKILLS" ÜBERHAUPT LEREN?" HOOR IK DE KRITISCHE LEZER AL DENKEN.

De **hersenswetenschappen** zijn sinds de jaren '90 intens bezig met het onderzoeken van "wat is leren?"

We weten dat onze hersenen nieuwe verbindingen kunnen leggen tussen neuronen en bestaande neuronnetwerken kan verstevigen. Het brein blijkt plastisch te zijn, kan zich aanpassen en kan complexe processen gericht op communicatie & leiderschap leren mits inzicht gecombineerd wordt met gerichte praktische oefening en herhaling (Margriet Sitskoorn); Lacoboni, hersenwetenschapper die bekend werd omwille van zijn baanbrekend onderzoek naar spiegelneuronen in het brein stelt het zo: "**We kunnen empathie, assertiviteit, stressbeheersing en communicatieve & sociale vaardigheden trainen**".

Hij vindt dat de neurowetenschap de sociale kant op moet gaan, de samenleving in. Het idee dat de hersenen kunnen worden gevormd en beïnvloed is revolutionair.

Hij stelt onomwonden: "Er is een neurowetenschappelijke revolutie aan de gang!"

Eén van die ontdekkingen is neurogenese (Lehrer, Boyatzsis, 2006) die aantoont dat we gedurende ons hele leven de mogelijkheid hebben om te veranderen.

Ook Antonio Damasio, die je kan beschouwen als grondlegger van de belangstelling voor het sociale aspect van de neurowetenschappen, stelde reeds in 1994 in zijn klassieker "de vergissing van Descartes" dat de neurobiologische kennis een rol moet spelen in de ontwikkeling van de mensheid. In zijn centrum voor hersenonderzoek (university of Iowa) bracht hij aan het licht dat mensen zich in hoge mate door het leven bewegen met **emoties als motor en het intellect in de koffer**.

In de zakenwereld wordt nochtans geleerd met ons hoofd in plaats van met ons hart te denken. Dat dit een onmogelijke eis is, hebben doorbraken in de hersenwetenschap aangetoond. **Emotie is eerder een drijfveer voor de ratio dan andersom**. "Het wezenlijke verschil tussen emotie en ratio is dat emoties tot actie leiden, terwijl ratio tot conclusies leidt." (Dr. Donald Calne). Dat hebben marketeers al langer door; branding is voor 100% gebaseerd op emoties. Denk maar aan een bepaald merk vodka, wat op zich een geurloze, kleurloze en smaakloze drank is en desondanks een ruime schare fans aan zich bindt dankzij "het gevoel" dat de reclame errond weeft. Be-

wuste gedachten zijn maar een klein onderdeel van onze mentale activiteit. Volgens de laatste schattingen neemt het brein maar liefst 400 miljard bytes informatie per seconde tot zich, waarvan slechts 2000 bytes bewust worden verwerkt. (Vincente) Het gevolg is dat we ons veel minder bewust zijn van zaken dan we graag zouden denken.

Werknemers voelen zich niet goed, presteren minder, maar weten niet waarom, en nog minder wat ze eraan kunnen doen. Op zo'n momenten kan een coach in beeld komen.

IS ELKE VORM VAN COACHING EFFECTIEF? NIET NOODZAKELIJK

Coaching die enkel gericht is op het aanbrennen van theorie en gebaseerd is op gesprekstechnieken kan een kortdurende positief effect hebben, maar is zelden duurzaam. Mensen hervallen nu eenmaal gemakkelijk in oude patronen. Wat sowieso voorop staat is de mate waarop de coach een goed en tegelijkertijd uitdagend contact kan bewerkstelligen met de coachee. Kan de coach zich echt inleven, kan de coach iemand echt raken, kan de coach een beweging triggeren, dit alles binnen een "goed contact" zal op de eerste plaats komen.

Dat alleen is echter niet voldoende. *Coaching die gericht is op de combinatie van theoretische input met **praktische oefeningen**, en die vooral het **limbisch systeem** (het emotie- en het geheugencentrum) in werking zet, is daarentegen een uitstekende manier om een duurzame versnelde beweging bij uw menselijk kapitaal te bekomen in functie van de flexibiliteit die de markt van u vraagt.*

STAAT ER EEN WETENSCHAPPELIJK BEWIJS TEGENOVER DE INVESTERING VAN COACHING ?

Er is inderdaad weinig of geen relevant wetenschappelijk onderzoek verricht naar de resultaten van coaching. Toen Coaching & Co (één van de meest vooraanstaande coachingsinstituten) in 1994 op de markt kwam met coachingopleidingen in België, was de term "coaching" zelfs niet gekend in het bedrijfsleven. Bij het woord "coach" dacht men aan voetbal of tennis. "Het is logisch dat een nieuwe discipline tijd nodig heeft om wetenschappelijk onderzocht te worden." Rudy Vandamme (psycholoog, antropoloog en filosoof) ontwikkelde coachingmethodieken, schreef 8 boeken, en geldt vandaag nog steeds als een referentie binnen het domein.

Onderzoek in 2003 door Harder & Company Community Research, David McClelland (Harvard University) bevestigt dat coaching, gericht is op motivatie (waar het limbisch systeem meer bij wordt betrokken) en emoties duurzaam is. Met andere woorden: het zorgt voor een blijvend resultaat. Innovatieve coachingmethodieken gaan daarom zich richten op de combinatie van emotie & ratio en zal bovendien aandacht besteden aan non-verbale communicatie. Maghrabian kwam, na grootschalig onderzoek (jaren 70 van de vorige eeuw) tot de conclusie dat beïnvloeding voor 55% bepaald wordt door lichaamstaal en 38% aan intonatie van de stem. De impact van feitelijke informatieve input is slechts 7%.

Met **Triangis** kiezen we bewust voor een **innovatieve aanpak**, gebaseerd op de vertaling van de meest recente hersenonderzoeken naar concrete bouwstenen waarmee we de coachingtrajecten samenstellen. Elk coachingtraject wordt immers **op maat** samengesteld in functie van leerstijlen, bedrijfscultuur, individuele drijfveren/interesses en leerproces. Verder zorgen we ervoor dat het **limbisch systeem** flink aan het werk wordt gezet dankzij innovatieve methodieken in te bouwen zoals **het coachen met paarden** (horse-coaching, équi-coaching, horse assisted development, horse assisted learning,...), verrassende NLP-oefeningen, werken met humor, visualisaties, lichaamswerk, creatieve denkprocessen, en dit steeds in combinatie met de meer klassieke coachingtools als gesprekstechnieken, communicatie- en managementmodellen. Hoofd en hart, lichaam en geest, beiden betrekken we bij het ontwikkelingsproces.

INNOVATIEVE COACHING RICHT ZICH NIET ENKEL OP HET GEDRAGSMATIGE PROJECTDOEL.

Onderzoek mbt de effectiviteit van therapie & coaching wees op de 4 belangrijkste succesfactoren:

- Een positieve motivatie & verwachting van het traject (emotioneel proces)
- Een aangename relatie tussen coach en deelnemer (emotioneel proces)
- Een effectieve methodiek (rationeel en emotioneel proces)
- Een stimulerende omgeving (emotioneel proces)

Tijdens onze ontwikkelingstrajecten richten we ons op deze factoren en hanteren we daarom steeds de **Vorkmethodiek** van Rudy Van Damme, die, anders dan de ouderwetse coachings, zich niet alleen richt op leerdoelen, maar die ook rekening houdt met **zelfsturing, identiteitsevolutie en het groter geheel waartoe de coach behoord**.

Enkel cognitieve methodiek aanbieden is, in het kader van "leren", voorbijgestreefd.

Hoe vaak hoor je niet zeggen: "oh ik heb die theorie ooit wel eens in een training gezien, maar eigenlijk nooit toegepast." Opleidingen die zich situeren op cognitief niveau houden geen rekening met de

natuurlijke chemie van ons brein die emotionele responsen dieper en krachtiger laat doordringen in ons brein dan rationale input.

EEN PAARD ALS COACH? KAN HET NOG GEKKER!?

Het inzetten van paarden is een absolute meerwaarde wanneer we nu weten dat bij ons brein het limbische systeem een primordiale rol speelt bij "leren". In België is deze methodiek nieuw, maar in landen als Nederland, UK, Amerika, Frankrijk en Duitsland fronsen men al lang niet meer de wenkbrauwen en is de markt van paarencoaching "booming business".

De deelnemers van de Triangis-trainingen hebben doorgaans geen ervaring, noch affiniteit met paarden. Dit is gezins een nadeel! Het is dan ook geen training: "hoe omgaan met paarden"!

Het paard wordt ingezet als "tool" om tot een groter bewustzijn te komen van de innerlijke processen. Naast een wezen van 600 kilo die uiterst gevoelig reageert op jouw non-verbale gedrag zal eenieder immers reageren met sterke emotionele responsen. We ontwikkelden oefeningen die gericht zijn op bewustvorming van kernpatronen en die de deelnemer tegelijkertijd in de gelegenheid stelt om te **experimenteren met nieuw denken, doen en voelen**. Uniek is natuurlijk dat een tweedaagse met paarden diepe indruk maakt. Het is eens wat anders dan een training in één van de zovele vergaderzalen-met-blocnote-en-pepermintjes. Triangis filmt bovendien het hele gebeuren waardoor de deelnemers twee maanden na de training ieder een dvd toegestuurd krijgt met de sterkste momenten. Velen schrijven ons achteraf: "Onvergetelijke indruk! Ik zal dit mijn hele leven blijven onthouden!"

Op die manier worden moeilijk te leren competenties zoals leiderschap, empathie, assertiviteit, stressmanagement en beïnvloeding op een duurzame manier ontwikkeld.

In deze onzekere tijden waar u en uw menselijk kapitaal op glad ijs dient te dansen, is het een goed idee om te investeren in een paar krachtige danslessen. Dansen, dat kan je niet leren uit een boek. Dat dien je te beleven.

Vertel het mij, en ik vergeet. Toon het mij, en ik begrijp. Laat mij ervaren, en ik ont-hou (Confucius, 500 vc).

Heeft u interesse in een bewegingsversnellend effect op uw werknemers? Contacteer ons!



www.triangis.be
info@triangis.be



Gesprek tussen Colbert en Mazarin ten tijde van Louis XIV, vier eeuwen geleden ...

Colbert: *We komen op een punt dat we niet meer aan geld geraken zonder te foefelen. Ik ga aan de Minister van Financiën vragen dat hij mij eens uitlegt hoe we erin slagen om meer geld uit te geven als we reeds tot in onze nek in de schuld zitten.*

Mazarin: *Wanneer je een gewone sterveling bent, en je zit onder de schulden, ga je de gevangenis in. Maar de Staat? Dat is iets anders. Niemand zal de staat in de gevangenis sturen. Dus gaat de Staat gewoon door met schulden te maken! Alle staten doen dat.*

Colbert: *Ah ja? Denk je dat? Nochtans, we hebben geld nodig. En hoe geraken we nog aan geld als je reeds alle mogelijke belastingen hebt ingevoerd?*

Mazarin: *Dan bedenken je gewoon nog andere belastingen.*

Colbert: *We kunnen de armen niet meer belasten, want ze zijn al arm.*

Mazarin: *Ja, dat kan inderdaad niet.*

Colbert: *En de rijken dan?*

Mazarin: *De rijken kunnen we ook niet meer belasten. Ze zouden niets meer uitgeven. Een rijke die veel uitgeeft houdt honderden armen in leven.*

Colbert: *Maar, wat doen we dan?*

Mazarin: *Niet panikeren, denk even na! Er zijn heel wat mensen tussen de twee, niet rijk en niet arm. Werkende Belgen die ervan dromen om rijk te zijn en bang zijn om arm te worden! Het is die groep die we moeten belasten, steeds meer. Hoe meer je hen afneemt, hoe harder ze werken om de belastingen te compenseren. Een onuitputtelijke reserve!*

Waarschuwing aan de lezer: *Opgelet, dit is geen herhaling van een historisch dialoog maar een uittreksel van het toneelstuk: "De Duivel Rouge" theater Montparnasse Parijs*