

Dit is de nieuwsbrief van Nico Meijerman Resultaatgericht Coachen. Deze nieuwsbrief verschijnt vier keer per jaar en heeft als doel om kennis over coaching te delen. Deze nieuwsbrief gaat over

Ik krijg ook nooit mijn zin!

Dit is een uitroep die je niet vaak hoort maar die wel zo nu en dan gedacht wordt. Iedereen loopt wel eens tegen de situatie aan dat hij (of zij) een goed idee heeft maar het lukt niet om dat verkocht te krijgen in je organisatie. Uitermate frustrerend, demotiverend en waarschijnlijk gaan veel goede ideeën zo ook verloren. In deze nieuwsbrief een stel tips...

Heb duidelijk wat je wilt

Elk idee begint als een vaag iets. Zorg dat je het scherper krijgt: wat levert het op, wat moet er gebeuren? Wat is de essentie, wat is gerommel in de marge, waar kun je water bij de wijn doen?

Verken de omgeving

Ga na welke mensen je erbij wilt/moet betrekken. Denk aan medestanders (prettig als steun), critici (om je ideeën te toetsen en aan te scherpen) en beslissers (de mensen die het laatste woord hebben). Besteed hier ruim tijd aan: organisaties zijn vaak complexer dan aan de buitenkant lijkt. Kijk ook of er initiatieven lopen waar je bij kunt aansluiten. Denk na of dit het goede moment is, stel het eventueel uit.

Maak contact

Ga praten met de betrokkenen. Krijg helder wat belangrijk voor ze is. Een valkuil is dat jij zo overtuigd bent van jouw idee, dat je vooral aan het "zenden" bent. Terwijl het juist om luisteren en aansluiten gaat. [Covey](#) geeft in zijn boek "The Seven Habits of Highly Effective People" het mooie voorbeeld dat je binnenkomt bij een opticien die, voordat je iets hebt kunnen zeggen, meteen aangeeft dat hij de ideale bril voor je heeft. Geeft weinig vertrouwen...

Conditioneringen uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst.

Gebruik LSD

Een handige techniek om het gesprek aan te gaan is [LSD](#): Luisteren, Samenvatten, Doorvragen. Het helpt je om inzicht te krijgen en de werkelijke drijfveren van de ander. Met name het samenvatten helpt om afstemming te houden met de ander. Je laat merken dat je de ander hoort en je krijgt direct terugkoppeling als iets niet klopt. Vaak blijken de drijfveren anders te zijn dan wat in eerste instantie genoemd wordt, met LSD kun je dat helder krijgen. En mogelijk hebben die anderen ook goede ideeën waardoor je samen de schouders eronder kunt zetten.

Zet je idee om in acties

Veel plannen en intenties sterven in schoonheid. Iedereen is enthousiast, maar als je een paar maanden later kijkt, is er niets veranderd. Zorg dat je je idee omzet in concrete acties, zorg dat elke actie een eigenaar en een deadline heeft, monitor de voortgang. Want na de initiële euforie zijn er altijd een stel moeilijke momenten die behoorlijk wat energie kosten (elk plan is 10% inspiratie en 90% transpiratie).

Be the change that you wish to see in the world." (Mahatma Gandhi)

Vier de successen

Ook al zijn je eerste successen beperkt, vier ze met alle betrokkenen! Dit helpt je door de moeilijke momenten en zorgt voor meer draagvlak.

Pick your battles, take your losses

Kijk naar de haalbaarheid van je ideeën. Het kan voorkomen dat je prachtige idee uiteindelijk toch wat minder geweldig is. Durf dan eerlijk te zijn en de stekker er uit te trekken. Je wil immers geen [Don Quichot](#) worden. Beperk je in wat je aanpakt, er zijn altijd veel meer plannen dan gerealiseerd kunnen worden en de kracht zit in het kiezen van de goede.

Kijk uit voor boosheid en cynisme

Natuurlijk krijg je niet alles voor elkaar wat je wilt. Maar daar kun je op verschillende manieren mee omgaan. De zin "Ik krijg ook nooit mijn zin!" zit bomvol negatieve emoties en wordt gemakkelijk omgezet naar boosheid en cynisme. En die zorgen vaak weer dat volgende ideeën nog minder kans maken. Wees je bewust van die emoties maar laat ze niet jouw leven bepalen.

En leer vooral

Kijk om je heen naar rolmodellen: er zijn misschien mensen in je omgeving die het ene na het andere idee verkocht krijgen. Kijk hoe ze het aanpakken, praat met ze, betrek ze bij jouw acties.

By three methods we may learn wisdom: First, by reflection, which is noblest; second, by imitation, which is easiest; and third by experience, which is the bitterest. (Confucius)

Daarnaast maak je meestal genoeg fouten om van te kunnen leren. Dat lukt alleen als je er bij stil durft te staan, analyseert wat er werkelijk mis ging en bepaalt hoe je het de volgende keer wilt doen.

Bedenk dat de implementatie van een idee bijna altijd een verandering inhoudt. Een cursus change management kan daarom heel zinvol zijn.

*Nieuwe vaardigheden leren is vooral een kwestie van oefenen, bij voorkeur in een veilige omgeving. Ik wil daarom, bij voldoende animo, een gratis workshop organiseren waarin je met een paar cases gaat oefenen. Als je interesse hebt, geef dat **voor 10 juni** aan mij door.*

Tot slot nog wat **aanvullende informatie**:

- Je mag (delen van) deze nieuwsbrief vrijelijk gebruiken. Een bronvermelding wordt op prijs gesteld maar is niet verplicht.
- Doorsturen naar anderen waarvoor je denkt dat deze nieuwsbrief nuttig is: vooral doen!
- Ik ben natuurlijk geïnteresseerd in wat je van deze nieuwsbrief vindt. Opmerkingen en vragen kun je mailen naar coach@nicomeijerman.nl.
- En een mooie animatie van RSA over wat ons werkelijk motiveert: <http://www.youtube.com/watch?v=u6XAPnuFjJc>

Hoeveel aansluiting wil je hebben:

