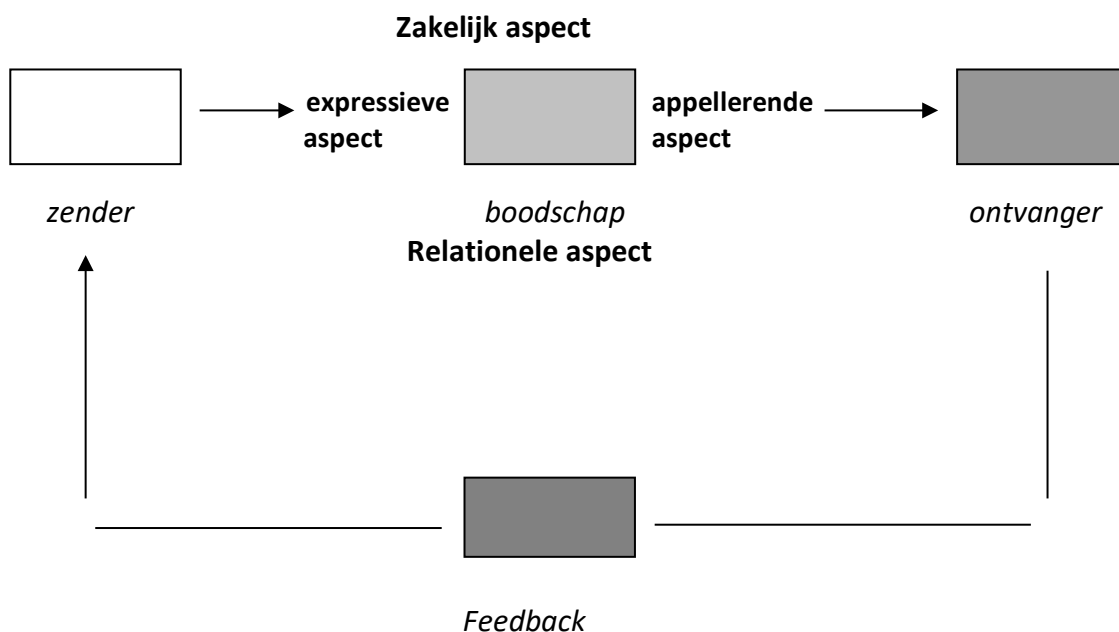


## Tweëndertig coachingsprincipes<sup>1</sup>:

1. Coachen is communiceren. Een coach dient kennis te hebben van het communicatieproces. Een coach beheerst sociale vaardigheden als luisteren, feedback geven en helder taalgebruik.
2. Een coach heeft een voorbeeldfunctie. Hij streeft ernaar om assertief te reageren en zijn persoonlijke uitstraling/ overtuigingskracht te verbeteren. Hij doet dit door rationeler te gaan denken en zo innerlijke barrières, als bijvoorbeeld faalangst te slechten.
3. Verbetering van lichaamstaal versterkt de uitstraling/ overtuigingskracht. Vraag om feedback over je lichaamstaal.
4. Persoonlijke uitstraling wordt bepaald door: lichaamstaal o.a. houding, zelfbeeld/ gevoel van eigenwaarde, kleding en uiterlijke verzorging, gemoedstoestand.
5. We communiceren door middel van boodschappen. Elke boodschap heeft vier aspecten:
  - Zakelijke aspect: zakelijke informatie, beschrijving van feiten.
  - Expressieve aspect: informatie over de spreker.
  - Relationale aspect: informatie over hoe de spreker tegenover de ander staat.
  - Appellerende aspect: invloed die de spreker wil uitoefenen op de ander.



Feedback heeft ook weer vier aspecten.

<sup>1</sup> Lees waar coaching staat ook counselling.

6. Non- verbaal gedrag = lichaamstaal:

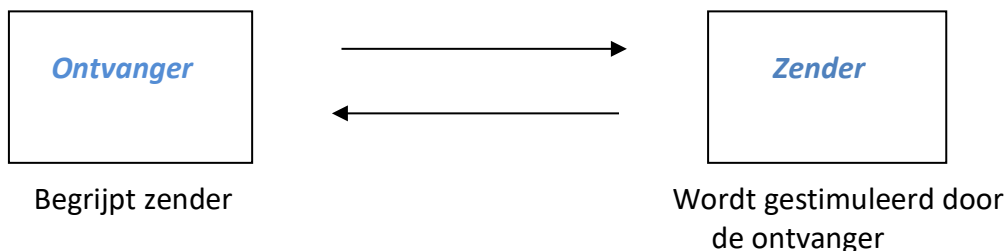
- houding
- stem
- gebaren
- oogcontact
- gezichtsuitdrukking/ mimiek.

80% van de communicatie is non- verbaal!

Non- verbale signalen zijn gewoontes. Je kunt veranderen wat je er zelf aan wilt veranderen.

7. Luisteren is een proces tussen zender en ontvanger. De ontvanger begrijpt zender. De zender wordt gestimuleerd door de ontvanger.

Luisteren



Wat heb je nodig?

- bereidheid om te luisteren
- inlevingsvermogen in de ander.

8. Feedback: terugkoppeling/ terugvoeding
- Benoemen van het effect van jouw gedrag op een ander, door die ander.
  - Benoemen van het effect van iemands gedrag op jou, tegen die persoon zelf.

Feedback:      \* kritiek = leerpunten  
                      \* complimenten

Bepaal zelf of jij jezelf/ je lichaamstaal wilt veranderen.

9. Helder taalgebruik: gebruik van woorden die duidelijk zijn en niet de waarheid verhullen.

10. Assertiviteit: jezelf kenbaar maken én voor jezelf opkomen.

Assertief ⇔ sub-assertief

Assertief ⇔ agressief

Sub-assertief: Niet bereiken wat je wil. Relatie blijft in stand.

Agressief: Wel bereiken wat je wil, maar ten koste van de relatie.

Een reële gedachtegang is voorwaarde voor assertief gedrag.

11. Een coach is op de hoogte van de principes van de RET en streeft er zelf ook naar rationeel = verstandig te denken.

12. Voor een goede verstandhouding/ een goede coachrelatie => soften:

Smile	glimlach
Open gesture	open houding
Forward lean	naar voren leunen
Touch	aanraking
Eye contact	oogcontact
Nod	knikje

13. Soften: vriendschap tonen. Je gaat dan ook vriendschap voelen.

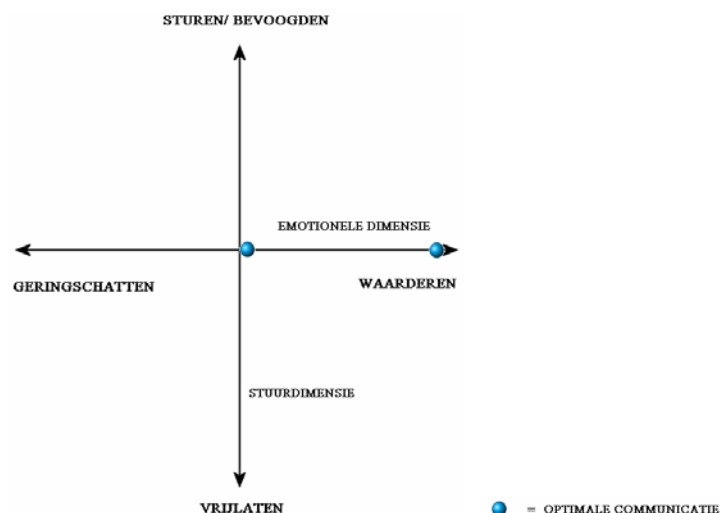
Cognitieve consistentie: uiterlijk een bepaald gevoel tonen => je gaat dat gevoel ook echt voelen. Je gaat je meer betrokken voelen bij de cliënt.

14. Een goede coach is zichzelf. Een goede coach durft zichzelf te laten zien. Authenticiteit/ congruentie: overeenstemming tussen de drie lagen van de persoonlijkheid: innerlijk beleven (wat ik voel), bewustzijn (wat ik denk) en communicatie (wat ik meedeel) Carl Rogers.

15. Hoe opener/ congruenter ik communiceer, hoe beter er naar mij wordt geluisterd. Hoe opener/ congruenter hij communiceert, hoe beter ik kan luisteren. Moedig ook de cliënt aan om zichzelf te zijn. Bevestig en beloon authentiek gedrag bij de cliënt.

16. Rogers: Optimale communicatie (= coaching AvM):

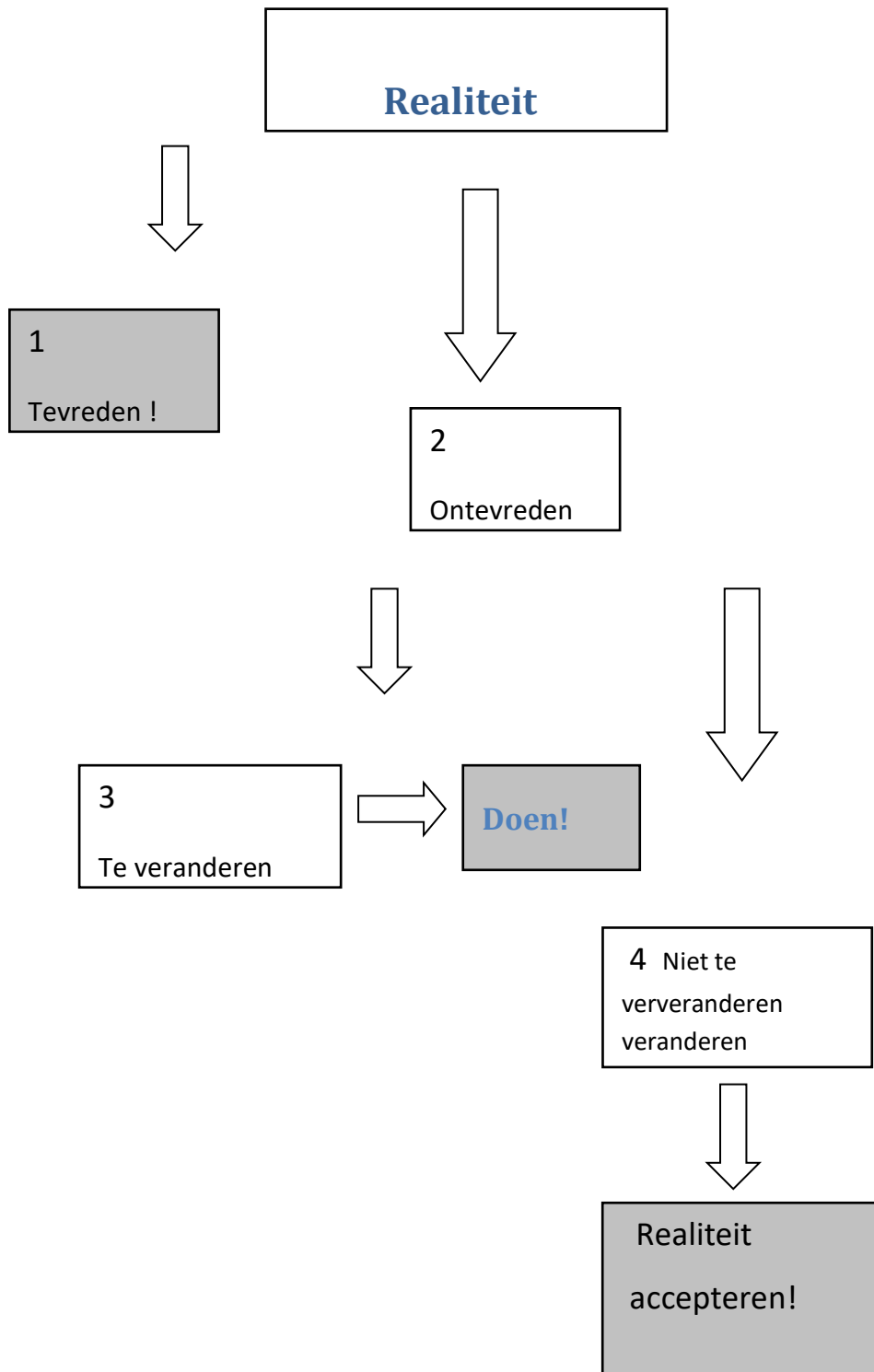
- Congruentie/ authenticiteit
- Positieve waardering
- Invoelend begrip
- Niet (te veel AvM) sturen.



Volg de cliënt. Stuur wel, elke boodschap heeft immers een appellerend aspect.  
Stuur niet te veel.

17. Coachen is betaalde aandacht. In mijn studie leerde ik een maatschappijkritische definitie: therapie is betaalde aandacht. Nu interpreteer ik het als volgt: je wordt bij je coachen betaald voor je aandacht, laat die aandacht dan vooral kwalitatief goed zijn. Ben er voor je cliënt.
18. Zorg ervoor dat je cliënt graag naar je toe komt. Weerstanden worden zo makkelijker overwonnen en je krijgt betere resultaten.
19. Belangrijk in de coaching relatie is de verstandhouding. De verstandhouding heeft aan vriendschap grenzend karakter.
20. Voor een goede coaching relatie is een vertrouwensbasis nodig. Dit wordt bereikt door:
  - Verbinding maken/ contact
  - Je openstellen
  - Ruimte geven
  - Luisteren (= je in de ander verplaatsen, ook dieper niveau)
  - Afstemmen op de ander
  - Aanmoedigen om te praten/ laten spuien
  - Gemeenschappelijkheden zoeken
  - Wijzen op toegevoegde waarde voor cliënt
  - Goede kwaliteit leveren
  - Garanderen privacy.
21. Door gemeenschappelijkheden te zoeken begrijp je de cliënt beter en voelt hij of zij zich meer begrepen.
22. Blijf oog houden voor de verschillen tussen jou en de cliënt. Vereenzelvig je niet te veel met hem of haar, want dat vertroebelt je beeld.
23. Hou ter voorbereiding op een gesprek je cliënt voor je geestesoog. Registreer wat er in je opkomt.
24. Omgaan met weerstand. Als de cliënt wordt gestuurd door het werk kan er sprake zijn van weerstand. Dan worden een vertrouwensbasis creëren, aanmoedigen om te praten/ laten spuien, garanderen privacy, wijzen op de toegevoegde én goede kwaliteit leveren nog belangrijker. Coaching doel bij cliënten met weerstand: moeten/ gestuurd worden ombuigen naar graag komen/ willen.
25. Verander wat je kunt veranderen. Accepteer wat je niet kunt veranderen.  
"Ik weet dat de (*onveranderbare AvM*) realiteit goed is, want als ik me er tegen verzet voel ik spanning en frustratie. Het voelt onnatuurlijk en onevenwichtig. Wanneer ik dat gegeven erken, wordt mijn gedrag helder, vriendelijk, onbevreesd, eenvoudig, vloeiend en

moeiteloos." Byron Katie. "Accepteer wat je niet kunt veranderen. Probeer datgene te veranderen wat je kunt veranderen." Theo IJzermans e.a.



26. Maak aantekeningen van wat de cliënt letterlijk zegt. Confronteer de cliënt vervolgens met zijn. Die zeggen hem immers het meeste.
27. De cliënt draagt het antwoord al bij zich. Als coach dien je goed te luisteren naar wat de cliënt vertelt en dat antwoord eruit op te pikken.
28. Reflectieverslag: verslag van de cliënt over zaken die in het gesprek zijn besproken en die hij/zij belangrijk vindt. Dit is een belangrijk counsellingsinstrument: de cliënt verwerkt als het ware wat in de sessie is besproken.
29. De 40- 60 regel. Jij bent er voor de cliënt en niet andersom. De cliënt is minimaal 60 % van de tijd aan het woord. Jij maximaal 40 %. Dit heeft ook te maken met ruimte geven. Deze regel is van Julie Starr.
30. Kennen betekent veranderen (Berthold Brecht). Zelfkennis en theoretische kennis zetten aan tot verandering. De bibliotherapie vindt hierbinnen zijn plaats.
31. Geen verandering zonder gedragsverandering. Alleen weten is niet voldoende, je moet ook doen! Je dient in de werkelijkheid iets te veranderen.
32. Stilstand is achteruitgang (Existentialisten, filosofische stroming jaren 60 vorige eeuw). De mens dient op een steeds hoger plan van bewustzijn te komen. De mens dient te groeien, zouden we nu zeggen. Verandert er niets, dan is dat stilstand.