



Motivatietips voor teams (en klussers)

Deel 1



MOTIVATIE: YES WE CAN!

Hoofdartikel door Miranda Langedijk

De afgelopen zes maanden stonden voor mij, naast werk, kinderen, de verkoop van ons huis, een beurs, nieuwe commissietaken en netwerkactiviteiten, in het teken van de grootscheepse verbouwing van ons nieuwe huis en kantoor. Een periode van leren slopen, leidingen aanleggen, kasten ontwerpen, timmeren, bomen omzagen en cementvloertjes

leggen. Een zeer intensieve periode waarin het thema voor deze nieuwsbrief, zoals ik dat zes maanden geleden aankondigde, vrij actueel was:

Wat helpt om samen door te zetten en een grote klus tot een geweldig einde te brengen?

Bij deze mijn persoonlijke top drie aan tips (misschien ook wel: **Hoe overleef ik een verbouwing...**).

1 TOGETHER WE ARE BETTER!

Tijdens de Orvention op 1 oktober 2010 sprak Barbara Hemphill, organisatiegoeroe uit de Verenigde Staten over de kracht van samenwerking. Het lijkt een cliché, maar zodra je het daarmee afdoet ga je de mist in. Samen zijn

we sterker, beter en innovatiever. Dat geldt niet alleen voor organisatieteams maar net zo goed voor gezinnen, vrienden en netwerken. Het vergt dat je uitvindt waar jij geweldig in bent en waar anderen geweldig in zijn en hoe je dat optimaal samenvoegt om tot iets te komen dat meer is dan de som der delen.

Een klant vertelde tijdens een training: "Ik stuur een team aan waarin bureauwerk (regelgeving en beleid) afgewisseld wordt met inspecties uitvoeren bij bedrijven. Eén medewerker is niet zo

Het is zover! De herfstnieuwsbrief van **Langedijk Consult**. Een nieuwsbrief voor coachingsklanten, opdrachtgevers, relaties, deelnemers aan (team)trainingen, workshops, intervisiegroepen en themawandelingen.

De vorige nieuwsbrief ging over het motiveren van *jezelf*. Dit is **deel 1 van motivatietips voor teams**. In de volgende nieuwsbrief deel 2: **tien motivatietips om teams te motiveren**, zoals ze door 12 teamleiders zijn opgesteld tijdens een mooie heidag. Uiteraard met toestemming van de groep!

Deze keer op pagina 3 een **wandelklant** in de schijnwerpers over omgaan met de **feedback van zijn team**.

Op pagina 4/5 **trainingsaanbod en nieuws**, o.a.: Het SuccesManagementSpel heeft de **Organizers' Choice Award** gewonnen! Prijs voor het beste en meest vernieuwende product van 2010. Tot slot een **tip voor en door trainers**. Zie hier het complete overzicht met **open trainingen** en **in company trainingen**.

Een prachtige herfst gewenst!

Zelfreflectievragen:

- Wat is het doel dat ons verbindt?
- Waar gaan wij samen voor?
- Wat zijn onze specifieke talenten?
- Hoe verbinden we die?
- Maak ik gebruik van de kracht van anderen? Zo ja, van wie en hoe?
- Weten anderen wat ik te bieden heb?
- Vragen mensen mij om mijn hulp op die terreinen waar ik mijn diensten het liefst aanbied?



goed ter been, hij loopt langzaam en is ook een rustig en bedachtzaam type. Een ander is enthousiast en impulsief en loopt altijd te rennen en te vliegen. Samen verdelen ze de taken en houden daardoor precies het juiste tempo aan, letterlijk en figuurlijk”.

Je kunt het niet alleen. Durf hulp te vragen en vraag het de juiste mensen. Mensen die trots zijn op hun werk en het met liefde doen leveren niet alleen vakwerk af, maar zijn ook een bron van inspiratie voor anderen.

2 HOUD HET DOEL SCHERP VOOR OGEN EN STEL JE PRIORITEITEN

Klussen is één grote metafoor voor leven en werken. Als je een muur sloopt en je, ondanks je stofmasker naar adem hapt, is het tastbaar waarom je eerst moet slopen alvorens te gaan opbouwen. Eerst de leidingen frezen en dan stuken. Eerst de boeidelen inspecteren en daarna pas de dakdekker bestellen. Kortom: je wint tijd en geld wanneer je tijd investeert in een goede planning. “Heb je die planning”, zo zei een bevriende projectontwikkelaar, “dan houd je je daar ook aan. Sterker nog: je laat je door niets afleiden en je doet wat je moet doen om te zorgen dat je op schema blijft. Denk vooruit en stel voortdurend je prioriteiten”. Die strenge toon had ik wel even nodig. Soms zie je door de bomen het bos niet meer. Juist dan is het tijd om knopen door te hakken. Dit doen we wel en dat niet. Schep helderheid in wie wanneer wat af heeft.

Een goede uitvoerder is daarbij scherp op het resultaat (wat moet er gebeuren), terwijl hij het ‘hoe’ loslaat. De ‘baas’ van de schilders wandelde regelmatig door het pand, uitte waardering, was een aanjager, maar hij vertelde de schilders niet *hoe* ze moesten schilderen. Dat weten schilders zelf wel.

3 BLIJF POSITIEF EN KRACHTIG KWETSBAAR COMMUNICEREN

Natuurlijk wist ik al lang dat goed communiceren heel lastig is. Ik verdien er immers mijn brood mee om mensen te helpen uit te vinden hoe ze beter kunnen gaan communiceren. Zodanig dat ze hun doelen gaan realiseren. Laat ik dat beter communiceren: zodanig dat ze meer gewaardeerd worden door hun collega’s, leidinggevendenden, partners en schoonmoeders. Zodanig dat ze leuker werk krijgen, hun werk beter gaan doen met minder moeite en meer gaan verdienen. En niet te vergeten, zo dat ze zichzelf vriendelijker gaan toespreken waardoor ze lekkerder in hun vel komen te zitten en meer energie overhouden voor hun leukere leven.

Dus dat het vaak niet meevalt om de juiste dingen op het juiste moment, op de juiste wijze te zeggen en aan te horen was me duidelijk. Maar sinds ons klusavontuur heeft goed communiceren een geheel andere dimensie gekregen. Alles in een verbouwing is heel concreet en luistert nauw. Klussen betekent ook continu samenwerken en dat vergt voortdurend afstemmen.

Communicatiemisser

Ik zei: “die balk moet worden doorgezaagd om de nieuwe dakkoepel van 1.20 bij 1.20 te plaatsen. En ik wees naar de streep die ik had gezet op de balk daar waar die doorgezaagd moest worden en die het midden aangaf van het te maken gat in het plafond. Vijf minuten later kwam ik terug en was de balk ernaast doorgezaagd en werd het grote dakraam zo’n 40 cm te ver naar links geplaatst. “Tsja”, zei de timmerman, “maar hier zit ‘ie toch veel mooier in het midden van de kamer”.



Wil je *niet*:

- dat de aannemer zegt: “ja, maar we hebben toch niet afgesproken dat het plafond waterpas gestukt zou worden, het hoefde alleen sausklaar”;
- of dat de monteur van de nieuwe magnetron-met-deuk zegt: “ik heb uw magnetron niet kunnen maken, maar wel uw afzuigkap beschadigd” ...

Vier successen samen!

Vergeet niet om in alle hectiek samen stil te staan bij wat er goed gaat. Iedereen heeft behoefte aan waardering. Wees gul met het uitdelen van complimenten en bedank anderen (zo mogelijk met iets persoonlijks) voor wat ze voor je betekenen.

Vraag jezelf dan af:

1. Weet ik *precies* wat ik wil?

Bewust communiceren begint met heel goed te weten wat je met welk doel wilt communiceren, aan wie en hoe. Dat geldt voor klussen, maar net zo goed voor het schrijven van verslagen, het aansturen van een team en het opbouwen van een bedrijf.

2. Ben ik *duidelijk én word ik begrepen*?

Check! Zijn er zaken die jij mogelijk niet weet en de ander wel die relevant zijn om je project tot een goed einde te brengen? Het is lastig om zelf te bedenken wat je niet weet of over het hoofd ziet. Vraag anderen tijdig om advies en laat ze bij jou checken of je de goede afwegingen heb gemaakt. Vraag anderen naar je eigen blinde vlekken.

3. Zijn onze afspraken *SMART*?

Maak SMART afspraken en leg deze schriftelijk vast. Mensen horen vaak wat ze willen horen of wat past binnen hun bestaande referentiekaders. Reduceer het aantal misverstanden met minstens 50% door afspraken op papier te zetten.

4. Wat zegt mijn *lichaam*?

Blijf voelen en doe iets met de signalen die je krijgt. Zo niet dan ga je over je grenzen en de kans is groot dat je de tol daarvoor toch zult moeten betalen. Dat kost vaak meer dan in het hier en nu goed voor jezelf zorgen.

5. Adem ik *nog*?

Haal regelmatig bewust adem (i.i.g. voor je reageert op de aannemer...).

KLANT IN DE SCHIJNWERPERS

Anders omgaan met feedback

Miranda en ik lopen langs het water in het Twiske. Het is ons derde gesprek en ik heb net verteld hoe ik een gesprek wil beginnen met een collega. Terwijl ik Miranda vertel hoe ik dit aan ga pakken, stopt ze en zegt: “Tobias, ik word bang van je”. Op dat moment viel bij mij het kwartje. Als voorbeeld herhaalde ze mijn woorden en **ik werd bang van mezelf**. Op die plek, wist ik dat ik een **verandering** had gemaakt en dat mijn coachingstraject zijn vruchten aan het afwerpen was.

Enige weken daarvoor had ik in een **feedbackronde** op kantoor van collega’s pijnlijke zaken gehoord. Het grootste kritiekpunt wat ik kreeg was dat ik **niet open voor feedback** stond en



dat mensen het moeilijk vonden feedback aan mij te geven. Ik had inmiddels een grote muur rond mijzelf opgebouwd, reageerde erg kortaf naar collega's en dacht dat ik alles alleen af kon handelen.

Mijn leidinggevende bood mij na al deze feedback aan een coachingstraject te gaan volgen bij Miranda. Ik overwoog na al deze kritiek **ontslag** te nemen, maar vond het idee om aan mezelf te werken waardevoller. Immers, zou ik bij een nieuwe werkgever uiteindelijk niet tegen dezelfde zaken aan gaan lopen?

Omdat ik aan mezelf wilde werken heb ik de aanbieding aangenomen en daags na het gesprek had ik een intakegesprek met mijn leidinggevende en Miranda. Ze vroeg me of ik er bezwaar tegen had als we gingen wandelen, iets wat ik niet had.

Tweewekelijks gingen we richting het Twiske en liepen daar anderhalf uur. Na afloop maakte ik huiswerk, en oefende ander gedrag. Ik vroeg om feedback bij de collega's, probeerde minder zwart-wit te reageren en te denken en kleurde mijn reacties blauw. (Een mooie oefening!).

Nu het traject is afgerond merk ik aan alle kanten een grote verandering. **Ik voel me weer passen in het team**. Geef aan dat ik soms fel kan reageren maar dat ik daar altijd op terug kom. Feedback zie ik inmiddels niet meer als een persoonlijke aanval, maar als een tool om beter beslagen voor de dag te komen.

Ik kan mensen alleen maar aanraden om een coachingstraject in te gaan. Je komt er zo veel beter uit. **Tobias**

Het SuccesManagementSpel Winnaar Organizers' Choice Award.

Orvention 10 verkiest coachtoolkit, die door managers en professionals wordt ingezet om effectiever (samen) te werken, tot beste product.

Wendy en ik zijn natuurlijk enorm blij met deze waardering voor onze toolkit.

Op 1 oktober vond de Orvention 2010 plaats. Dé conventie voor professional organizers in de Benelux. Key-note sprekers en organisatie goeroes uit de Verenigde Staten, Barbara Hemphill en Judith Kolberg, gaven inspirerende lezingen.

Tijdens de Orvention wordt ook gestreden om de Organizers' Choice Award. De 150 deelnemers

verkozen **Het SuccesManagementSpel** als het beste, meest vernieuwende product van 2010. Meer lezen? Zie het [persbericht](#) dat in diverse media verscheen (onder **nieuws** op www.langedijkconsult.nl). Wil je zelf een SuccesManagementSpel hebben? Bestellen kan in onze webwinkel op www.succesmanagementspel.nl.



Ben je een manager of professional en wil je Het SuccesManagementSpel professioneel inzetten bij klanten of in teams?

Passie voor professionalisering!

Trainingsaanbod

Alles over onze, door de deelnemers hoog gewaardeerde, **Train de Trainer met Het SuccesManagementSpel** vind je op www.succesmanagementspel.nl onder Trainingen en workshops.

Deze training wordt door Langedijk Consult ook **in-company** gegeven aan managers die het spel met hun teams willen gaan spelen alsmede aan P&O adviseurs en interne coaches.



Veel gevraagd zijn ook onze **SuccesManagement Team Trainingen**. Met je team één of enkele dagen werken aan de teameffectiviteit (communicatie, time-management en samenwerking). Goed gevoel, goed resultaat!

Verder zetten we het spel regelmatig in bij **netwerkbijeenkomsten**. Het geeft de deelnemers de gelegenheid om elkaar beter te leren kennen, het gesprek te verdiepen en meer zicht te krijgen op de eigen (te ontwikkelen) competenties.

Bel voor meer informatie met Miranda: (06-13.54.10.47) of Nannette (075-614.54.27)

Tip voor trainers door trainers

Het motiveren van een team om met elkaar een andere richting in te slaan, bestaande destructieve patronen te doorbreken of een mooie beweging in gang te zetten is één van de meest dankbare interventies voor een trainer of coach. En de kunst is om dat op een verrassende en effectieve wijze te doen zodat het team verder gaat dan het benoemen van intenties en ook daadwerkelijk tot concrete afspraken komt. Om trainers, procesbegeleiders en coaches daarin te faciliteren wordt gelukkig steeds meer **materiaal** ontwikkeld: **spelvormen en werkvormen**.

Wij (het gemotiveerde team van voortrainers.nl) zoeken naar diverse spellen die kunnen worden ingezet in individuele coaching, training of teamontwikkeling. Dat doen we zodat trainers niet overal hoeven zoeken en gemakkelijk een overzicht kunnen krijgen van de



beschikbare materialen. Bij ons vind je uitsluitend materialen waar we zelf achter staan.

Daarom zijn we ook **leverancier van het SuccesManagement Spel**.

Een spel dat beter te omschrijven is met het woord toolkit. Wie en wat zijn wij? Wij zijn twee trainers die beiden ruim 10 jaar ervaring hebben en vorig jaar vonden dat we onze ervaring wilden delen met andere trainers, coaches en procesbegeleiders. Dat doen we met onze webwinkel waarin je werkvormen vindt voor verschillende thema's. Ook bieden we verschillende spellen aan en overige fysieke materialen die je kunt inzetten om ervaringsleren te bevorderen. Soms bewust in je programma ingebouwd, andere materialen om standaard in de rugzak te hebben. Elke maand bieden we ook **twee gratis werkvormen** aan.

Wil je op de hoogte blijven? Schrijf je in voor onze nieuwsbrief via

<http://www.voortrainers.nl>

Vriendelijke groeten, **Jacqueline Huisman**



Langedijk Consult

gespecialiseerd in professionalisering en burn-out preventie

Wij bieden resultaatgerichte **professionele (team)coaching, training en intervisie** aan managers en professionals **die effectiever willen communiceren en (samen)werken**. Wij verzorgen individuele, team- en organisatieprojecten. [Wij werken landelijk.](#)

KERNWAARDEN: persoonlijk, transparante afspraken, duurzame resultaten, integer en uiterst effectief.

PERSOONLIJK RESULTAAT

Iedereen heeft zo zijn of haar onzekerheden en valkuilen. Sta je niet ten volle in je kracht, dreig je uit balans te raken of is de balans al enige tijd zoek? Of merk je dat de communicatie met anderen een stuk effectiever (en prettiger) zou kunnen zijn? Wil je als leidinggevende effectiever coachen, draagvlak creëren, omgaan met weerstand en veranderingen leiden? In alles wat wij doen kiezen we voor een persoonlijke benadering en besteden we de uiterste zorg en aandacht aan onze klanten. [Zowel individueel als in teams.](#)

TEAMTRAJECTEN:

- **effectiever en prettiger (samen)werken en communiceren**
- **resultaatgericht werken, vraag- en klantgericht communiceren en professioneel presenteren en positioneren; komen tot zelfsturende teams**
- **burn-out en verzuim preventie, re-integratie begeleiding**
- **effectief en efficiënt vergaderen en timemanagement**
- **missie en visie bepaling, draagvlak creëren en eigen verantwoordelijkheid vergroten**
- **versterken van coachend, situationeel, persoonlijk en verbindend leiderschap**
- **cultuurverandering: van denken naar doen, van praten over naar praten met, van zorgen voor naar zorgen dat, van reactief naar proactief en voorbeeldgedrag, van eilandjes naar samen sterk**

**Wij werken aan het creëren van de voorwaarden
voor wendbaar en weerbaar excelleren!**

ZELF WERKEN AAN PREVENTIE OF HERSTEL VAN WERKSTRESS OF BURN-OUT?

Langedijk Consult: Partner bij werkstress en burn-out preventie en herstel!

Wij bieden:

- **professionele maatwerk coachingstrajecten** voor maximale persoonlijke aandacht om zo snel en effectief mogelijk die stappen te zetten die maken dat je weer met plezier en energie kunt werken en genieten van je leven.
- deelname aan onze [Training Effectief en assertief communiceren](#). Dé basis om een burn-out te voorkomen of er niet (opnieuw) in te vervallen. Deze training bieden we ook in company aan.
- maatwerk **(proces)begeleiding, teamcoaching en trainingen** voor organisaties en teams om werkstress en burn-out gestructureerd bespreekbaar te maken, te voorkomen en om samen weer met plezier en energie aan de slag te gaan. Vraag naar onze referentieprojecten!

Neem [contact](#) op met Miranda Langedijk (06-13.54.10.47) of Nannette de Boer (075-614.54.27) voor meer informatie of plan een afspraak in voor een gesprek.

Je vindt ons ook op social media:    

We vinden ontwikkeling belangrijk. We begeleiden stagiair(e)s uit het WO, HBO en MHBO.

Langedijk Consult is een SBB erkend leerbedrijf.



[Abonneren op deze nieuwsbrief](#) kan heel eenvoudig hier. Afmelden gaat net zo simpel.

Vind je onze content interessant? Wij waarderen het natuurlijk wanneer je dat deelt met anderen!

© Langedijk Consult