

maandag, 02 augustus 2010

Zelf inschrijven voor deze eZine? Dat kan op www.outdoorteamtraining.nl.

Ken je iemand voor wie deze informatie ook waardevol is? Stuur hem dan door.

In deze eZine teambuilding tips.

Introductie. Outdoor koken. Artikel 1. Aansturen met complimenten. Artikel 2. De complimenten waaier.

Beste,

Het is juni en er is veel te doen. In de wereld van coaching, training en opleiding zijn de maanden mei en juni altijd al erg in trek voor buiten activiteiten.

Dit jaar is vooral de werkvorm outdoor koken populair. Op zich niet gek want het is een super voordelig programma als je bedenkt dat je geen diner meer hoeft te betalen met je groep. En dat is in deze tijd wel een pluspunt. Maar naast het prijsvoordeel biedt het allerlei mogelijkheden om je team aan het werk te zien in een situatie die net even anders is dan alle andere activiteiten. Immers, als het fout gaat, komt de maaltijd in gevaar. Maar bijna altijd gaat het goed.

Een korte presentatie van het outdoor koken vindt je op www.outdoorteamtraining.nl.

Laatst liep tijdens zo'n programma de stress hoog op, en kon men aardig naar elkaar uitvallen tijdens het koken. Maar regelmatig klinken daar ook complimenten door, wanneer mensen oprecht bewondering hebben voor wat een collega heeft klaar gemaakt. Of voor de manier hoe het is gelukt om alles op elkaar af te stemmen. Als trainer is het geweldig om daar bij te mogen zijn en een team letterlijk nader tot elkaar te zien komen.

Hoewel de complimenten slechts een klein deel zijn van een succesvolle samenwerking, kan het een sterke positieve impuls geven. Hoe je effectief complimenten kunt inzetten voor meer resultaat en een betere sfeer lees je hieronder.

Veel leesplezier en tot de volgende keer,

Jurjen



Sneak preview voor de volgende keer:

- *De groepsfasen, hoe teams zich ontwikkelen van start tot finish.*
 - *De spaghetti toren, leuk, stressvol en altijd verassend.*

Artikel 1. Aansturen met complimenten.

Mensen komen voor veel verschillende redenen naar hun werk. De meesten van deze redenen hebben (ondanks wat ze je vertellen) niets te doen met geld verdienen. En bovenaan het ongeschreven, onuitgesproken lijstje staat 'goedkeuring van mijn chef' en 'waardering van de collega's'. Mogelijk ben jij degene, van wie je collega's of teamleden stiekem zo graag van horen dat ze het goed doen...

Erkenning, waardering, het gevoel dat je het goed doet, iedereen heeft het nodig, jijzelf maar ook de mensen om je heen. Mensen zijn sociale wezens en we hebben een natuurlijke behoefte om bij de groep te horen. Het helpt als iemand je vertelt wat je goed doet en waarom je gewaardeerd wordt. Want dan weet je wat voor gedrag je vaker moet laten zien. Moet je dan zomaar met complimentjes in het rond gaan strooien? Nee, van te veel of zinloze complimenten wordt niemand beter, maar een gemeend en goed geplaatst compliment kan je heel veel resultaat en sfeer opleveren.



Een goed ingezet compliment geeft op een snelle en positieve manier richting aan de ontvanger. De aandacht van de ander wordt gericht op wat jij goed / knap / positief vindt en daarmee zeg je eigenlijk; dit doe je goed, doe dat vaker! Het is een duidelijke manier om gewenst gedrag even in de spotlights te zetten. Een mooi bij-effect is dat de ontvanger het gevoel heeft dat hij of zij gezien wordt, en niet alleen maar de dingen die er fout gaan. Met complimenten geef je dus sturing en het bouwt zelfvertrouwen bij de ontvanger.

Wat zijn nou de ingrediënten van een goed compliment? Passend, geloofwaardig en opbouwend. Dit wordt ook wel de ABC theorie genoemd Een goed compliment is accurate (passend), believable (geloofwaardig) en constructive (opbouwend), ABC.

- Het is kloppen en passend in de situatie. Het heeft weinig zin om een compliment over iemands schoenen te geven terwijl je aandacht wilt besteden aan zijn / haar prestaties in het team.
- Het is geloofwaardig, de ander heeft het gevoel dat jij meent wat je zegt. Oftewel, als je echt niets positiefs kunt verzinnen? Zeg dan maar liever niets.
- Het is opbouwend, door je compliment kun je aangeven wat je graag wilt dat er de volgende keer gebeurt. En zo kun je aansturen met complimenten. Het opbouwende wordt het meeste vergeten en dat is jammer omdat juist hier de winst te halen valt.

Geef een oprecht compliment over het resultaat, of nog beter over het gedrag dat de ander liet zien. Misschien was het resultaat er niet helemaal naar, complimenteer dan de intentie of de inzet. / Wanneer je beseft dat de ander op de een of andere manier met de beste intenties heeft gehandeld is het makkelijker om zo'n compliment te geven.

Bijvoorbeeld: *'jouw aanpak vandaag zorgde ervoor dat we sneller resultaten hebben.'*

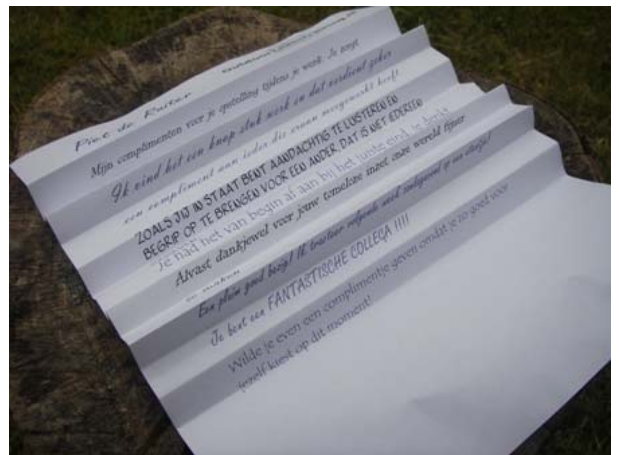
- Vertel wat je zelf hebt waargenomen. *'.. en dat kwam omdat je de boel zo goed had voorbereid'.*
- Geef vervolgens de ander de tijd om te reageren en voor je het weet zit je in een goed gesprek.

Een indirect compliment betekent eigenlijk dat je de ander uitnodigt om zelf te vertellen wat hij of zij heeft gedaan en wat goed werkte. Een voorbeeld van zo'n indirect compliment is 'wow, hoe heb je dat zo snel voor elkaar gekregen?' Deze vragende aanpak werkt omdat er geen weerstand wordt opgewekt bij de ontvanger, jouw compliment wordt als het ware door hem of haar zelf gegeven. Je kunt vervolgens doorvragen op de reacties die hij of zij geeft. Ook zo kom je in een goed gesprek terecht wat de ander nog lang bij zal blijven en waaruit zelfvertrouwen en leerdoelen kunnen ontstaan.

Natuurlijk is niet iedereen hetzelfde, en zit niet iedereen op dezelfde manier op complimenten te wachten. Misschien heb je heel aanwezige teamleden die graag publiekelijk in het zonnetje gezet worden. Of je hebt stillere, introvertere teamleden die je even apart neemt om te vertellen dat ze het goed gedaan hebben. Beoordeel, bedenk of voel aan wie je voor je hebt. En pas daarop je moment en manier van compliment aan. Ze zullen het waarderen!

Artikel 2. De complimenten waaier.

Dit is er echt eentje uit de oude doos, ik heb hem voor het eerst tijdens mijn studententijd in een les psychologie meegemaakt en ik weet nog dat ik verbaasd stond over het effect dat het op mij en mijn klasgenoten had. Tot die tijd hadden we vooral klassikaal les gehad over redelijk stoffige onderwerpen en allerlei grote namen waar we zelf nog niets mee hadden. Maslow had een piramide en Pavlov had een kwijlende hond... Dat was ongeveer de strekking van wat er bleef hangen. Maar toen gooide onze docent de klas op zijn kop met een complimenten waaier en werd psychologie opeens leuk!



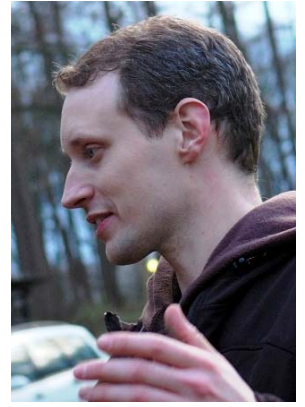
Je hebt er weinig materiaal voor nodig en je hele groep is tegelijk bezig. Goed te combineren met een mini-les over het geven van complimenten. Deze opdracht is bedoeld voor teams die elkaar al kennen. Qua groepsfasen is het vooral geschikt voor de 'storming of norming' fase (meer over de groepsfasen in de volgende eazine).

Geef iedereen pen en een vel papier en daarna de volgende opdracht:
Schrijf je naam bovenaan het vel papier. Je geeft het papier door aan de volgende en die schrijft onder jouw naam een compliment voor jou op en ondertekent het. Vervolgens wordt het papier tweemaal gevouwen zodat alles wat hij /zij geschreven heeft wordt verborgen door de vouw. Niemand kan dus zien wat diegene voor hen geschreven hebben. Daarna gaat het papier door naar de volgende, en de volgende, enz. enz. Uiteindelijk komt het papier weer bij jou terug in de vorm van een waaier. Je kunt het gelijk lezen of bewaren voor later.

Over Jurjen.

Ik laat teams graag zelf ontdekken waar hun knelpunten en krachtbronnen zitten. Want het zelf beleven werkt zoveel beter dan dat iemand het je komt vertellen. Hiervoor verzorg ik communicatietrainingen waarbij theorie en praktische werkvormen zoals outdoor activiteiten met elkaar verweven worden. Met als doel dat ieder team letterlijk en figuurlijk in beweging komt. Mijn vorm van begeleiden kenmerkt zich door ervaringsleren en een oplossingsgerichte aanpak.

Met OutdoorTeamTraining.nl verzorg ik ook ondersteuning voor trainers. Hierbij gebruiken we onze outdoor programma's om hun trainingen te versterken. Met als gevolg dat de training zelf nog meer impact krijgt en teamleden hun eigen communicatie en onderlinge processen ervaren. Natuurlijk ga ik ook graag naar buiten met mensen en teams. Want samenwerken in een frisse en inspirerende omgeving levert betere resultaten.



Contact gegevens.

OutdoorTeamTraining.nl
Pauwoog 73
3892 EL Zeewolde
0031(0)6-11429872
info@outdoorteamtraining.nl
www.outdoorteamtraining.nl