

HANDLEIDING

**Overall rode auto's...
Focus op wat u echt wilt**

TFC

TRAINING
FACILITIES
CENTER

- © Laura Goodrich en Star Thrower Distribution
 - © Nederlandstalige bewerking: TFC Training Facilities Center
- Oorspronkelijke titel: "Seeing Red Cars"

In Nederland en België uitgebracht door:

TFC Training Facilities Center, Arnhem (Nederland)
www.tfc.nl / www.tfc.be

Bestelnummer handleiding: 45 3582
Handleiding voor het gebruik van het TFC-programma nr.: 3582

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande, schriftelijke toestemming van de uitgever.

	Blz.
1. Inleiding	5
Tips voor toepassing.....	6
Instructies voor de trainer.....	7
Zes tips voor een succesvolle trainingspresentatie	8
Leerpunten	8
Groepsdiscussievragen	11
Oefeningen	11
2. Cursistenmateriaal	13
Symbolen.....	14
Rad.....	15
Lijst van voordelen	16

PREVIEW
www.tfc.nl

1.

Inleiding

Inleiding

Dit trainingsprogramma gaat over een belangrijke filosofie: U krijgt meer van datgene waarop u gefocust bent.

“Overall rode auto’s... Focus op wat u echt wilt” is geschikt voor elke doelgroep en helpt organisaties succes en een positieve werksfeer te creëren. Of u “Overall rode auto’s” nu opneemt in een bestaande training of als op zichzelf staand trainingsprogramma gebruikt, het stimuleert de deelnemers om zich te richten op wat ze *wel* willen in plaats van op wat ze *niet* willen.

Over deze handleiding

De handleiding helpt u om een discussie over “Overall rode auto’s... Focus op wat u echt wilt” en de relevantie hiervan voor uw organisatie te voeren met de deelnemers.

Over Laura Goodrich

Laura Goodrich is een internationaal vermaard expert op het gebied van werkplekdynamiek en -relaties. Ze heeft vijftientig jaar professionele ervaring; dertien van die vijftientig jaar heeft ze gewerkt als trainer, coach, consultant en spreker. Laura’s knowhow en wereldwijde ervaring hebben haar de reputatie bezorgd van iemand die anderen kan helpen positieve zakelijke relaties te creëren in zelfs de meest moeilijke werkomgevingen.

Laura’s expertise ligt bij het coachen van managers, teams en organisaties in tijden van verandering. Ze is afgestudeerd in Training en Organisatieontwikkeling aan de Universiteit van Minnesota, is lid van de Internationale Federatie van Coaches, en heeft coachingscertificaten behaald van de *Corporate Coach University* en het *Coaches Training Institute*.

Laura is een krachtige en fascinerende spreker. Haar kennis van werkplekdynamiek, evenals haar oprechte stijl, positieve persoonlijkheid en haar vermogen om te communiceren en een connectie tot stand te brengen met haar publiek, maken haar presentaties praktisch, motiverend en werkelijk gedenkwaardig.

Laura is mede-eigenaar van *On Impact Productions* dat gespecialiseerd is in de productie van video- en multimediacontent over leiderschap die een blijvende verandering creëren. Daarnaast is ze actief als spreker, coach en consultant.

Tips voor toepassing

Aan de hand van deze handleiding kunt u een training geven op basis van het programma “*Overal rode auto’s...*”. De handleiding bevat de volgende secties:

Het concept presenteren

Overzicht van de leerpunten van “*Overal rode auto’s... Focus op wat u echt wilt*”.

Hoe u zich focust op wat u echt wilt

1. Maak een afspraak met uzelf
2. Controleer uzelf
3. Oefen

Discussievragen

Groepsdiscussievragen om de leerpunten verder uit te diepen.

Oefeningen

De oefeningen vindt u op de dvd. Laura Goodrich leidt groepen door zes activiteiten heen die de leerpunten van het programma onderbouwen. Sommige oefeningen vergen enige voorbereiding. De extra materialen die u hiervoor nodig heeft, vindt u in het hoofdstuk Cursistenmateriaal.

Instructies voor de trainer

Voor aanvang van de training

Of u nu een ervaren trainer bent of voor het eerst een training geeft, iedereen kan een groep deelnemers met succes door deze training heen leiden. U kunt gebruik maken van de trainingsopzet uit Hoofdstuk 2 of deze aanpassen aan uw doelstellingen.

Vorbereiding op de training

- ▶ Bekijk het programma “Overall rode auto’s... Focus op wat u echt wilt” een paar keer.
- ▶ Neem deze handleiding door. Bepaal welke discussievragen en oefeningen u in de trainingssessie gaat gebruiken.
- ▶ Maak aantekeningen over hoe de inhoud van het programma relevant is voor uw organisatie. Maak tijdens de training gebruik van deze aantekeningen.
- ▶ Zet de tafels en stoelen in de trainingsruimte zo neer dat alle deelnemers het beeldscherm, u en elkaar goed kunnen zien. Een hoefijzeropstelling werkt doorgaans het beste.

Tijdens de training

- ▶ Verwelkom de deelnemers zodra ze arriveren.
- ▶ Stel uzelf voor. Vraag de deelnemers om zichzelf voor te stellen.
- ▶ Vertel de deelnemers wat het doel van deze trainingssessie is.
- ▶ Vertoon “Overall rode auto’s... Focus op wat u echt wilt”.
- ▶ Geef de deelnemers na afloop van het programma even de gelegenheid om te verwerken wat ze gezien hebben.
- ▶ Bespreek vervolgens de leerpunten van het programma met hen.
- ▶ Als u wilt, kunt u een aantal of alle van de oefeningen met de deelnemers doen. U vindt deze op de dvd.

Zes tips voor een succesvolle trainingspresentatie

1. **Structuur.** Voordat u uw presentatie schrijft, moet u een opzet maken zodat u weet wat u moet behandelen en hoeveel tijd u aan elk concept moet besteden. Zorg dat u in uw samenvatting uw leerpunten samenvat.
2. **Vertel uw verhaal.** Probeer er iets in op te nemen wat u, uw team of de organisatie heeft meegemaakt en dat relevant is voor het onderwerp van de training. Dit maakt uw presentatie persoonlijker en interessanter.
3. **Geef hen iets om over na te denken.** Of uw presentatie nu vrijwillig of verplicht is, zorg dat mensen weten waarom ze erbij zijn. Vertel hen iets dat hen na afloop zal bijblijven. U kunt hier tijdens uw presentatie een paar keer naar verwijzen.
4. **Overdrijf niet.** Als u normaal gesproken geen grapjes vertelt of met humor spreekt, dan komt het gemaakt over als u dat tijdens uw presentatie wel doet. Probeer niet te serieus te zijn als u van nature wat luchtiger bent. Hoewel uw manier van spreken bij de inhoud moet passen, is het belangrijk om uzelf te blijven.
5. **U bent de expert.** U weet waar u het over heeft! U heeft uw research gedaan, de presentatie geschreven en geoefend. Het publiek is hier om te horen wat u te zeggen heeft!
6. **Visualiseer een succesvolle presentatie!** Beeld u tijdens het oefenen van uw presentatie het positieve gevoel in dat u na afloop zult hebben. Beeld u ook de reactie van het publiek in en het gewenste resultaat.

Leerpunten

*“Wie stopt die ideeën over rode auto’s en dergelijke in uw hoofd?
Dat doet u zelf. U bent erop gefocust.
Nogmaals: u krijgt altijd meer van datgene waarop u gefocust bent.”*

Overal rode auto’s. Het gaat erom dat u leert om u te focussen op wat u wilt in plaats van op wat u *niet* wilt. U krijgt namelijk meer van datgene waarop u gefocust bent. En als u op het negatieve gefocust bent, op wat u wilt dat niet gebeurt, dan krijgt u hier vaak meer van.

Omdat de meeste mensen geneigd zijn zich te focussen op wat ze niet willen, is het belangrijk om uzelf te trainen om te weten wat u wilt en u daarop te focussen. Gefocust zijn op wat u niet wilt, belemmert u in uw werk, bij de afronding van taken en bij het bieden van klantenservice. Het kan zelfs een belemmering vormen voor teamwork en communicatie.

Elk individu en elke organisatie wil succesvol zijn. En onderdeel van succesvol zijn is het leveren van een positieve bijdrage, het hebben van een visie en het ondernemen van stappen om die visie waar te maken.

In uw werk en privéleven zijn er altijd obstakels om te overwinnen. Deze uitdagingen, of het nu gaat om een budgetbeperking, een communicatiestoornis of een meningsverschil, zijn echt en doen zich dagelijks voor. Maar vaak besteden we tijd en energie aan het in stand houden van deze problemen in plaats van dat we actie ondernemen om dichterbij de buurt te komen van wat we echt willen. In plaats van aan de problemen te werken en manieren te zoeken om de situatie te verbeteren, worden ze de reden waarom u uw doelen niet kunt bereiken.

Maar al te vaak zijn we gefocust op wat we niet willen. U creëert dan in feite meer van wat u niet wilt zonder dat u zich dit realiseert. Hoewel gefocust zijn op het positieve geen garantie biedt voor succes, kan het zeker wel uw kans van slagen verbeteren.

Het is tijd om overal rode auto's te gaan zien!

Maar hoe voert u die verandering door?

Hoe stopt u ermee om gefocust te zijn op uw angsten en obstakels?

Hoe benut u uw energie om in de juiste richting te bewegen?

Hoe begint u rode auto's te zien?

Door u te focussen op wat u wilt dat er gebeurt. Niet op wat u probeert te vermijden.

Maak een afspraak met uzelf

“Maak allereerst een afspraak met uzelf. Richt u op wat u wilt, niet op wat u niet wilt.”

Voordat u zich kunt focussen op wat u wilt, moet u uw gewenste resultaat bepalen. Bepaal wat u specifiek wilt bereiken in uw privéleven of loopbaan. Als u eenmaal weet wat u wilt, maakt u een stappenplan om dat doel te bereiken. Zet dit op papier. En onthoud dat u dit naar alle waarschijnlijkheid niet meteen voor elkaar krijgt. Kleine stapjes zijn een integraal onderdeel van het bereiken van elk doel.

Als het bijvoorbeeld uw doel is om meer omzet te genereren, wat is dan de eerste stap? Mogelijk het uitbreiden van uw database of contact leggen met meer potentiële klanten. Hiermee kunt u uw verkoopkansen vergroten. Als het uw doel is om uw systeem of facturatieproces te veranderen, wat is dan uw eerste stap? Misschien het vormen van een taakgroep of focusgroep om nieuwe ideeën te genereren?

Door een plan op te stellen en u hieraan te houden, begint u het proces van focussen op wat u wilt in plaats van op wat u niet wilt. Vraag uzelf elke dag of u dichterbij uw doel gekomen bent.

Controleer uzelf

“Wees u bewust van uw focus en richt u op haalbare doelen.”

Als u een duidelijk beeld heeft van uw doel en het *commitment* heeft om uzelf te helpen daar te komen, is het belangrijk om uzelf te controleren zodat u zich aan uw afspraak met uzelf houdt. Denkt u dagelijks na over uw doel? Houdt u zich aan het plan dat u heeft opgesteld? En betrapt u uzelf er ook op dat u terugvalt in oude gedachtepatronen - dat u gefocust bent op wat u niet wilt?

Af en toe zult u zich waarschijnlijk focussen op wat u niet wilt in plaats van op wat u wel wilt. Als dit gebeurt, kijk dan opnieuw naar uw doel en de afspraak die u met uzelf gemaakt heeft. Het kan lastig zijn omdat u tegen een oude gewoonte in gaat. Bovendien is de kans groot dat u ergens gedurende dit proces te maken krijgt met een tegenslag als een budgetverlaging, een reorganisatie of zelfs een privégebeurtenis waar u aandacht aan moet besteden. Dat hoort nu eenmaal bij het leven, maar het betekent niet dat u uw doelen los moet laten. Richt u in plaats hiervan op wat u kunt beheersen, en niet op wat u niet kunt beheersen.

Een ander aspect van uzelf controleren is het vieren van succes. Ook al is het maar een klein stapje dat u van uw lijst kunt afvinken, het vieren van uw successen houdt u gemotiveerd en geïnspireerd. Elke actie in de juiste richting is waardevol en belangrijk.

Oefen

“De laatste stap is: oefen. Houd vol.”

Hoe meer u zich focust op wat u wilt in plaats van op wat u niet wilt, hoe meer u het onderdeel maakt van uw dagelijks leven.

De laatste stap van het integreren van deze positieve manier van denken is oefenen. Oefen door het hardop te zeggen. Dit geeft uw intentie kracht! Schrijf het vervolgens op; maak een interne overeenkomst. Noteer uw visie, zodat u hiernaar kunt kijken als u van koers raakt of u zich gaat focussen op de ‘rode auto’s’. Visualiseer het tot slot. Als u dit doet, zult u geïnspireerd zijn om actie te gaan ondernemen en u in de richting van wat u wilt te bewegen.

En onthoud, wanneer u oefent in u focussen op wat u wilt, werkt het voor alles. Niet alleen de grote, grandioze visies, maar ook voor alledaagse gebeurtenissen.

Oefen de stappen die u moet ondernemen om die rode auto’s niet meer te zien!

Groepsdiscussievragen

1. Wat betekent “Overall rode auto’s” voor u? Wat is uw “rode auto”?
2. Beantwoord deze vraag: “Wat wilt u?”
Begon uw antwoord met: “Wat ik niet wil, is ...?”
Zo ja, helpt of belemmert dit u dan bij het bereiken van uw doel?
3. Waarom denkt u dat zoveel mensen zich focussen op wat ze niet willen in plaats van op wat ze wel willen? Welke invloed denkt u dat dit heeft op het moreel?
4. Geloof u dat focussen op wat u wilt u helpt om het ook daadwerkelijk te krijgen? Waarom wel of waarom niet? Heeft u voorbeelden die u met de groep kunt delen?
5. “Overall rode auto’s” vertelt dat u meer krijgt van datgene waarop u gefocust bent. Focust u zich op het positieve of het negatieve? Welke invloed heeft dit op uw attitude?
6. Voor veel mensen is het makkelijk om voortgang en succes te laten belemmeren door de dingen die hen dwarszitten. Hoe kan een betere attitude en *commitment* aan focussen op het doel u helpen om meer te krijgen van wat u wilt?
7. Wanneer problemen of tegenslagen het bereiken van uw doelen in de weg staan, hoe kunt u deze dan overwinnen? Hoe hangt focussen op wat u WEL kunt beheersen hiermee samen?
8. Denk als groep na over uw organisatie of team. Wat zijn uw doelen voor de toekomst? Hoe kunt u bijdragen aan deze doelen?
9. De drie stappen van “Overall rode auto’s” zijn:
 - Maak een afspraak met uzelf
 - Controleer uzelf
 - Oefen

Kies als groep één doel dat u probeert te bereiken of iets waar u meer van wilt. Bespreek hoe het toepassen van bovenstaande stappen u zal helpen om daar te komen.

Oefeningen

De oefeningen vindt u op de dvd.

PREVIEW
www.tfc.nl

2.

Cursistenmateriaal

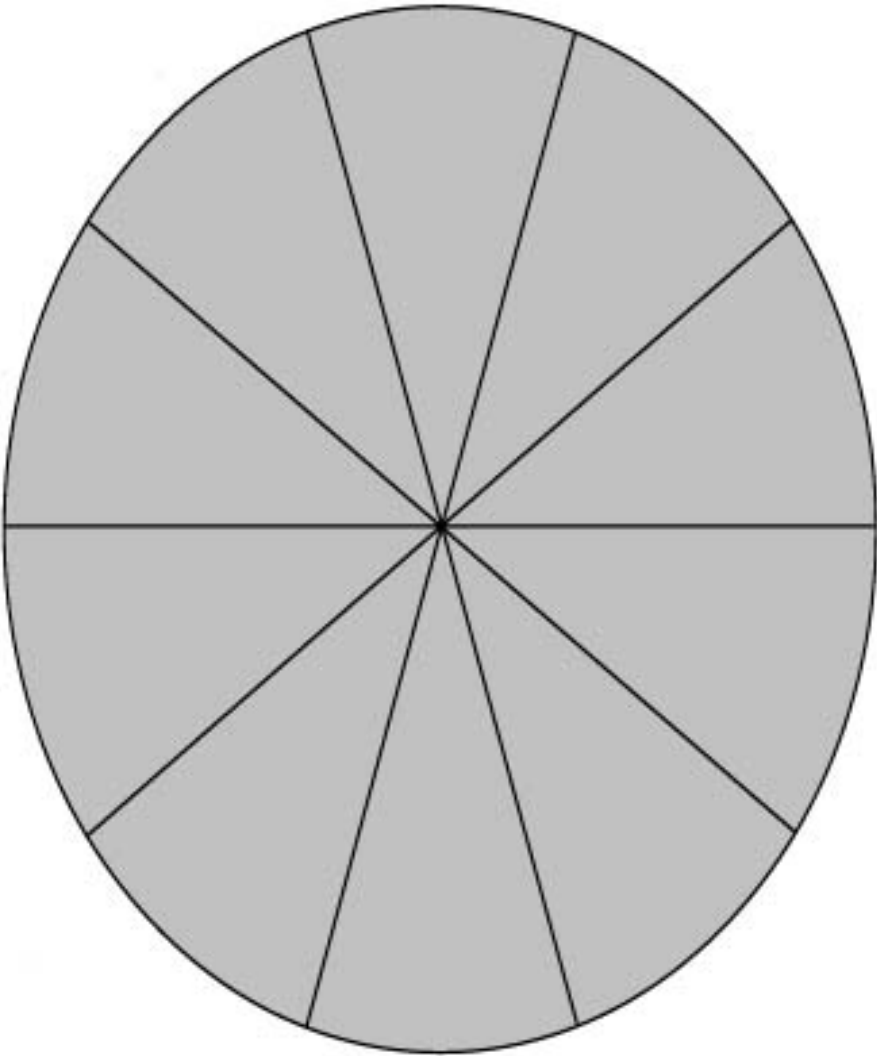
De materialen in dit hoofdstuk mogen, in tegenstelling tot de rest van deze hand-leiding, worden gekopieerd voor gebruik tijdens een training op basis van het programma “Overal rode auto’s... Focus op wat u echt wilt”.

PREVIEW
www.tfc.nl

Symbolen



Rad



Lijst van voordelen

Ze zetten mensen aan het denken.

Ze empoweren mensen.

Ze helpen mensen om het grote geheel te zien.

Ze zorgen dat mensen zich voldaan en gewaardeerd voelen.

Ze bouwen aan positieve attitudes.

Ze stimuleren verandering.

Ze geven mensen oog voor mogelijkheden.

Ze ondersteunen relaties.

Ze creëren onderling vertrouwen.

Ze maken besluitvorming makkelijker.

Ze leiden tot begrip.

Ze stimuleren mensen om risico's te nemen.

Ze helpen sterke teams te ontwikkelen.

Ze stimuleren mensen om hun wensen te uiten.

Ze sturen u in de richting waar u heen wilt.