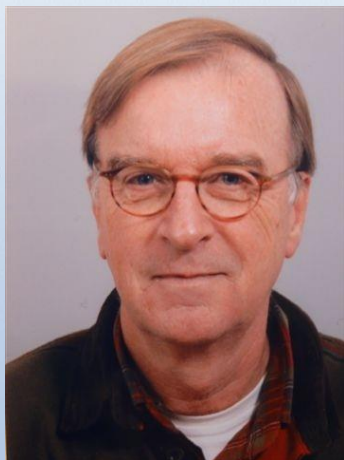




STRATEGISCH ADVISEREN

MET DE

COACHMATRIX



Maarten Kouwenhoven

Psycholoog



Henk Hennink

Bedrijfsarts

Disclosure belangen spreker

(potentiële) belangenverstrengeling	Geen / Zie hieronder
<p>Voor bijeenkomst mogelijk relevante relaties met bedrijven</p>	<p>Werkzaam bij Kouwenhoven Opleidingen</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Sponsoring en onderzoeksgelden • Adviseurschappen en honorarium incl. sprekersvergoedingen > € 500 • Aandeelhouder • Andere relatie, namelijk 	<p>Geen</p> <p>Geen</p> <p>Geen</p> <p>Geen</p>

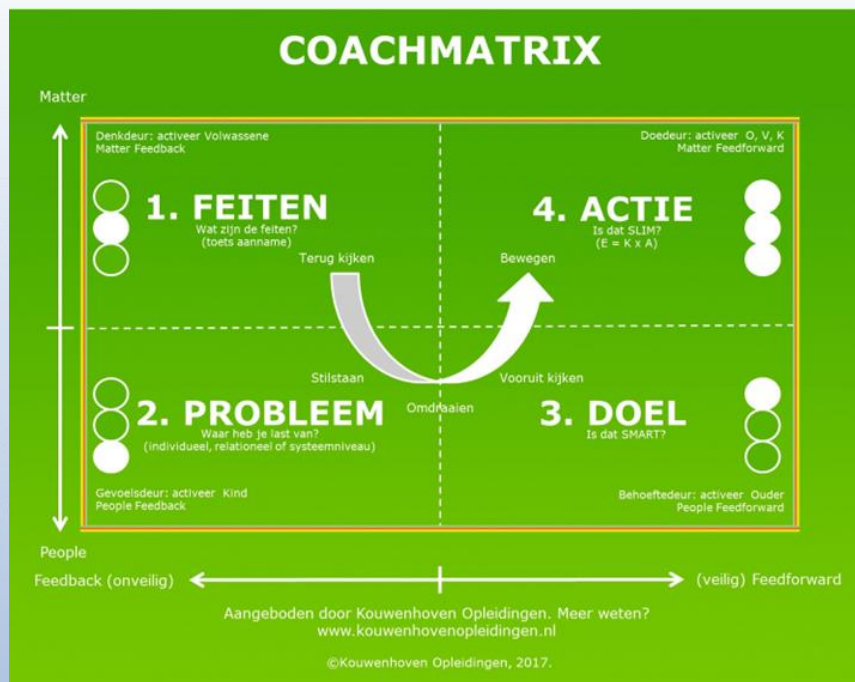
1. Waar gaat het over?



Het probleem



De oplossing: ordening, structuur en taakdelegatie met:



Een instrument waarmee je:
sneller, beter en makkelijker werkt.

De coachmatrix is gebaseerd op:

1. De cybernetica (feedback en feedforward denken).
2. De ethologie (de 2 bronnen van veiligheid).
3. De chaostheorie (fractals).
4. De Transactionele Analyse (TA)

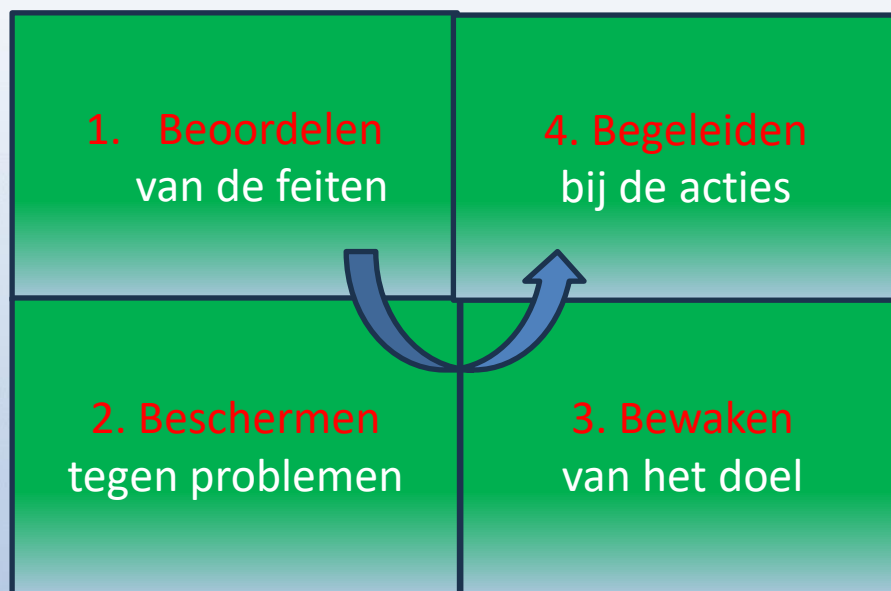
Dit staat allemaal in: 

genomineerd als beste coachboek
van de laatste 10 jaar.



Hoe doe je dat?

De 4 taken van de bedrijfsarts



1 + 2 = Syndroomaal
(FML)

3 + 4 = Doelgericht
(Coachmatrix)

Verleden: etiologisch	Heden: classificeren	Toekomst: strategisch
Ontstaanswijze	Huidige symptomen	Doel: bestemming
Theoretische modellen.	Feitelijk vaststellen met de DSM-V of FML.	In beweging zetten met de coachmatrix
Vroegere life events	Huidige beperkingen	Toekomstige mogelijkheden
Behandelen	Beoordelen	Begeleiden
Invaliderend	Vaststellend	Perspectief biedend
Longitudinaal	Momentopname	Glazen bol
Archeologie	Spiegel	Venster
Van verliezersfunctie naar winnaarsfunctie.	Theoretische functies volgens CBBS?	Praktische functies

2. Wat voorkom je ermee?

Bij de werknemer en/of de werkgever:

Weerstand

Een escalatie

Klachten



Bij jezelf:

Tasten in het duister.



3. Wat bereik je ermee?

Contact.

Je vult de matrix **samen** in.



Contract

Er ontstaat een effectief plan van aanpak:

$$E = K \times A$$

Commitment

De patiënt voelt zich **gehoord en gezien**.
Als bedrijfsarts leer je van je patiënten.

Wanneer doe je dat?

Bij lastige gesprekken met als doel:
ordening en structuur.

Bijvoorbeeld:

- Bij een dreigende escalatie.
- Als je bang bent dat je er niet uitkomt.
- Als mensen zich niet gehoord of gezien voelen.
- Bij een complexe re-integratie.

4. Hoe doe je dat?

- Observeren: 'look to the obvious'
- Meewegen: 'do not push the river'
- Registreren: welke deur is open en welke is dicht?
- Confronteren: past de functie bij de open deur?

Observatie oefening: hoe was je dag?

Wat is de open deur? Past de huidige functie daarbij?

Eigenheimers
Groeien onder
de grond.
Geef ze rust



Klimplanten
Doe het zelve
Geef ze een
muur

Uien
+ smaakmakers
- huilers
Geef ze drama

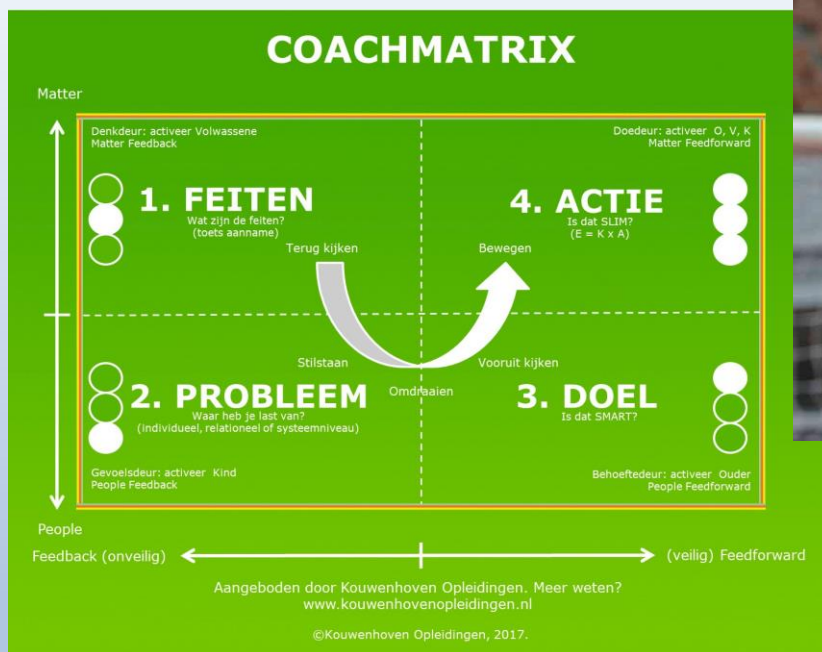


Zonnebloemen
Blijde mensen
Geef ze applaus

**De bedrijfsarts als tuinman:
een plant groeit niet sneller als je eraan trekt.**

De coachmatrix als routeplanner

Zonder
doel geen
actie



Hoe niet.....

Waarmee kan ik je helpen

Zo maak je iemand tot slachtoffer.

Wat kan ik voor je doen?

Als ik dat wist dan zat ik hier niet
Weet ik veel.....
Ligt eraan wat je gestudeerd hebt....

Ach wat erg voor je

Nog harder huilen...zie je wel ik heb
gelijk...

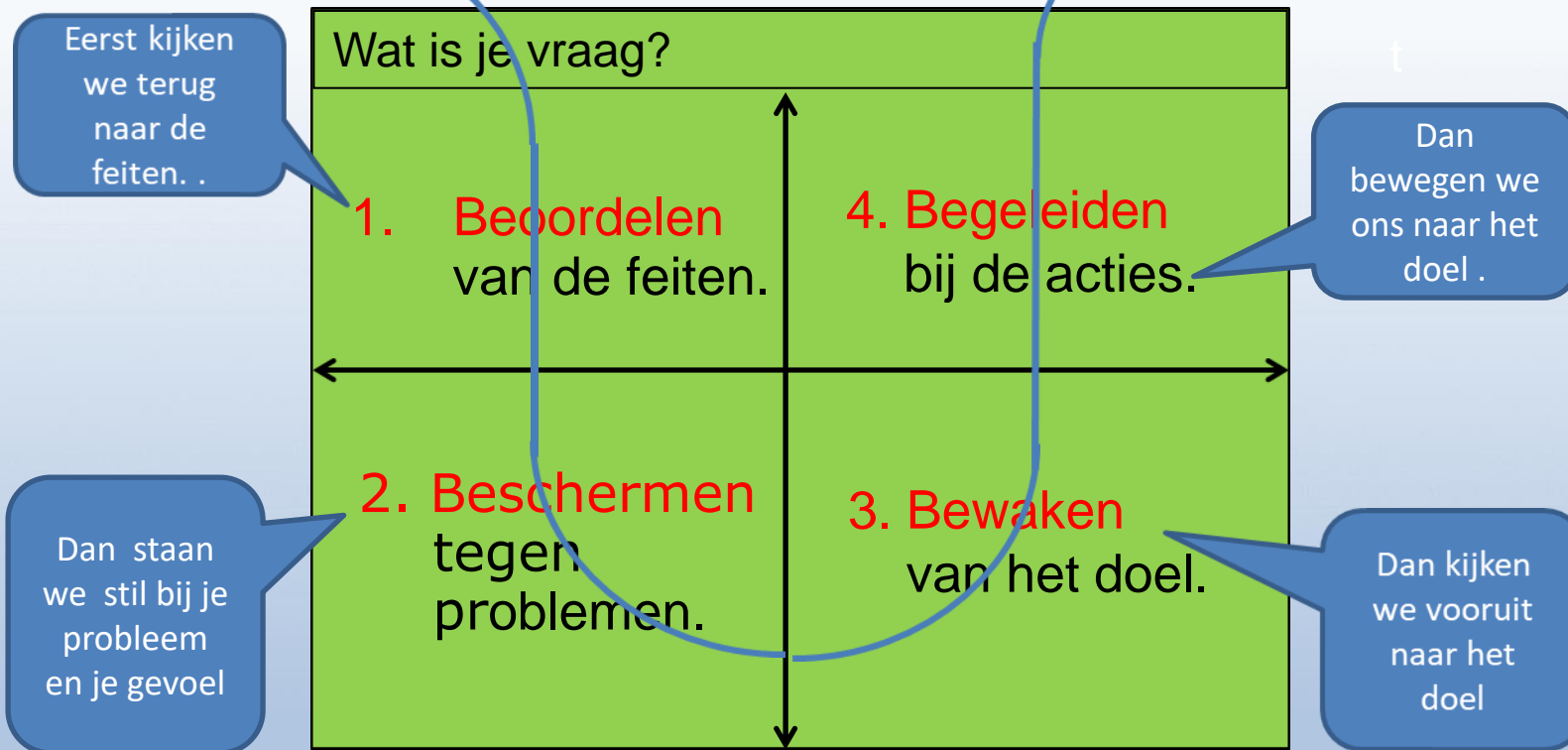
Troosten

Troost moet je net als aanrakingen thuis
halen.

Gelijk geven

Gelukkig ik heb gelijk...(nu ben je
onderdeel van het probleem).

Hoe wel.....



De 4 adviezen: cure, care, coaching en coping.



Mijn advies aan u is.....

Cure.....?

Coaching.....?

Mijn advies aan de werkgever is....

Care.....?

Coping.....?

Mijn antwoord op uw vraag is....

Heeft u verder nog vragen aan mij?

Dan wens ik u beterschap....(of zoiets)

De coachmatrix als spiekbriefje

Je weet waar je bent

Je weet waar je heen wil

Je weet welke stappen je genomen hebt

Je weet welke er nog komen

Je blijft in verbinding door uit te leggen
wat je doet

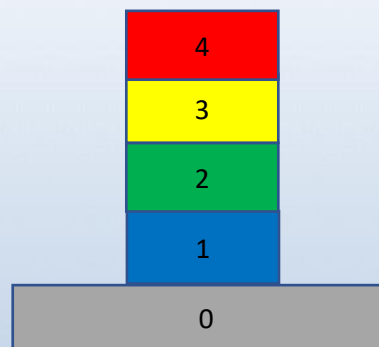
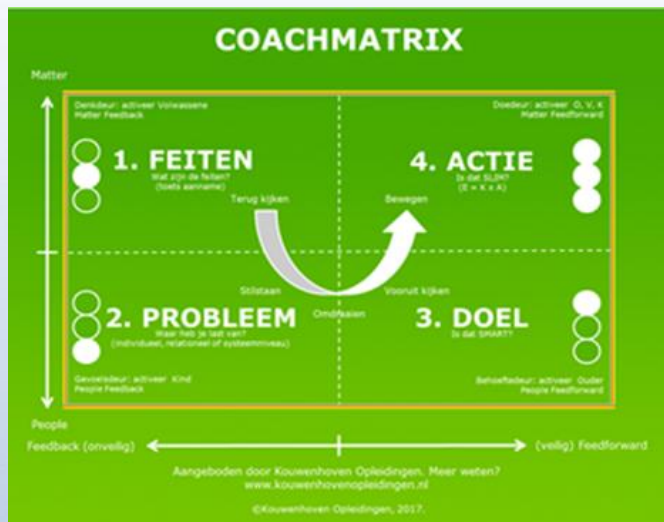
Je voorkomt dat je te snel of te langzaam
gaat

Je voorkomt stilstand of terugval

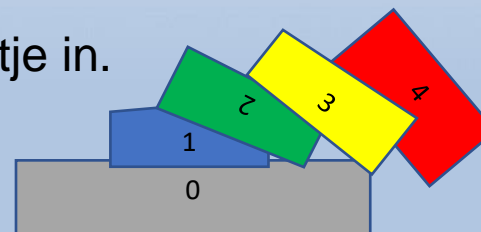
Je zorgt voor een gemeenschappelijke
focus

Het resultaat: 1

Met de coachmatrix bouw je een gesprek op



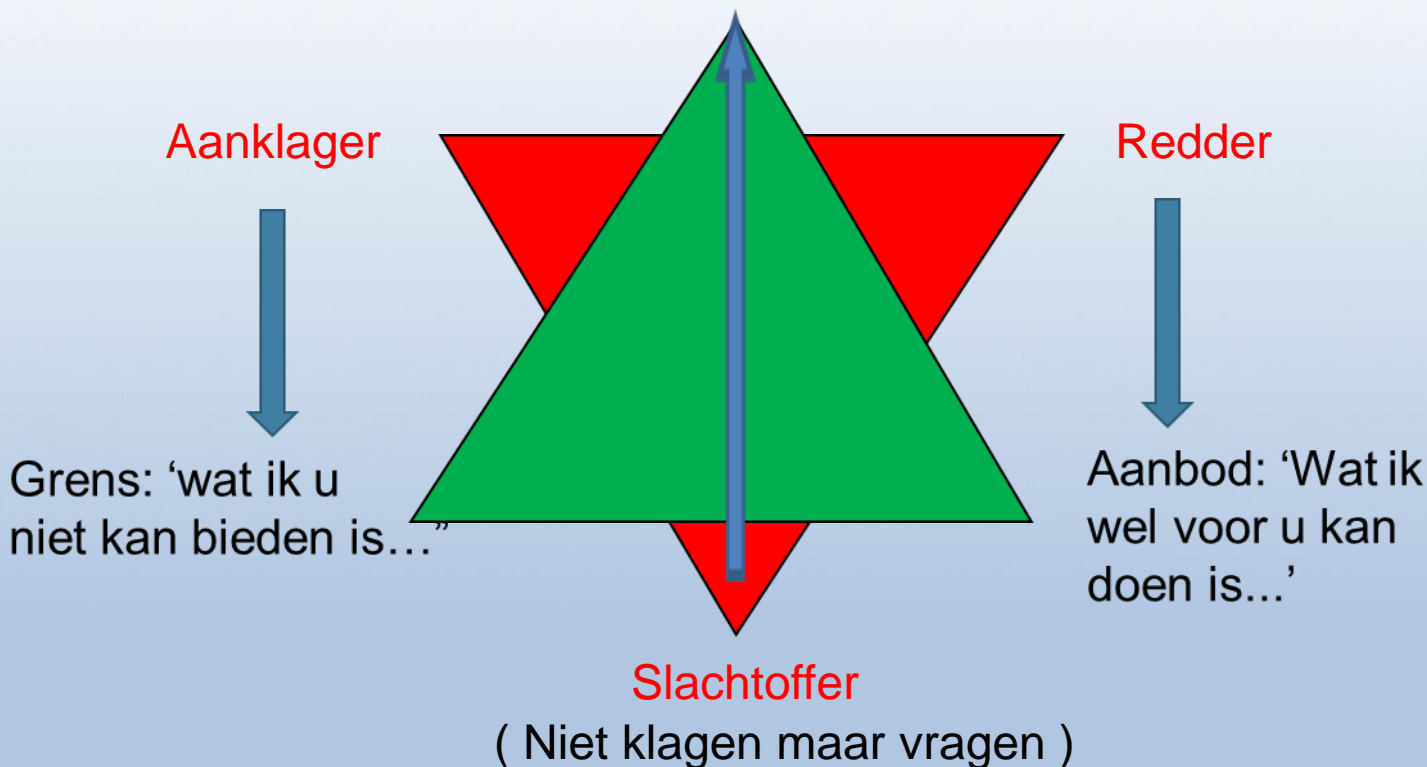
Maar, als je een stap overslaat dan stort je muurtje in.



Het resultaat: 2

Je voorkomt de dramadriehoek

Vraag: wat is uw vraag?

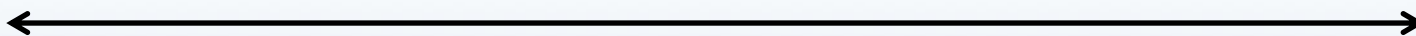


Wat zit er onder de motorkap?

10 onveilig:

0

10 veilig



Feedback denken:

Hoe **onveiliger** iemand zich voelt hoe meer feedback gericht iemand denkt.

Het is probleemgericht kijken in een spiegel.



Feed forward denken

Hoe **veiliger** iemand zich voelt, hoe meer feed forward gericht iemand denkt.

Het is doelgericht kijken door een venster.



Cybernetica: bestuurskunde

10

0

10



Feedback denken:

- error controlled
- angst gedreven
- digitaal
- remmen
- linker hersenhelft
- koffers inpakken
- in je spiegel kijken.
- stabiliteit
- **FML**

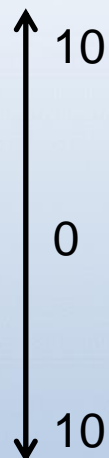
Feed forward denken.

- information controlled
- nieuwsgierigheid
- analoog
- gas geven
- rechter hersenhelft
- kaartlezen
- door een venster kijken.
- groei
- **Coachmatrix**

Attachment theorie

1. Matter attachment
je huis, je geld, je auto, je pc.

**2 bronnen van
veiligheid.**



2. People attachment
een veilig contact met andere mensen.

Vragenlijst Strategisch coachen Pagina 209

Meer weten?

Schrijf je in voor nascholing Strategisch coachen (36 Absg punten)



Kouwenhoven Opleidingen

***expertise onderzoek inclusief
strategisch coachtraject.***

[info@kouwenhovenopleidingen.nl/](mailto:info@kouwenhovenopleidingen.nl)
www.mentalscan.nl