



Hoe formuleer je goede doelen voor je coachingstraject?

Jasper van den Brink
www.mwpcoaching.nl

Vrijwel alle coaches vragen hun cliënten om doelen te formuleren voor het coachingstraject, maar hoe formuleer je een goed doel? Een goed doel heeft een aantal ingrediënten die je in de volgende 4 stappen verzamelt.

Stap 1 Wat wil ik?

Het belangrijkste is dat je doelen formuleert waar *jij* graag aan wilt werken. Het moeten dus doelen zijn die echt belangrijk voor je zijn en doelen waar je echt energie in wilt steken. Een coachingstraject is vaak leuk en boeiend maar er moet meestal ook stevig gewerkt worden. Goede doelen stimuleren je om ook door te blijven gaan als het even moeilijker is.

Stap 2 Formuleer je doelen SMART

SMART is de toverformule voor een goede doelformulering en verenigt verschillende voorwaarden voor een goed doel.

Specifiek, omschrijf zo precies mogelijk wat je wilt bereiken. Wees daarbij zo concreet mogelijk. Dus liever 'ik wil nee zeggen als ik moet overwerken maar ik geen tijd heb' (dat is specifiek) dan 'ik wil assertiever worden' (dat is algemeen).

Meetbaar, hoe kun je meten of je doel daadwerkelijk bereikt is. Bijvoorbeeld, 'ik zeg 4 van de 5 keer nee als mij gevraagd wordt om over te werken terwijl ik geen tijd heb'. Soms is het moeilijk om doelen meetbaar te maken. Het doel 'ik wil met meer zelfvertrouwen een presentatie geven' is moeilijk meetbaar te maken. Een oplossing is om jezelf een cijfer te geven op een schaal van 1 tot 10. Je geeft jezelf nu bijvoorbeeld een 4 voor zelfvertrouwen bij presentaties en je wilt aan het einde jezelf een 7 geven. Een andere manier is om bepaald gedrag te beschrijven, 'Ik ben (5 van de 7 dagen) vriendelijk tegen de kinderen als ik 's ochtends wakker wordt' of 'ik werk weer in de tuin, niet omdat het moet maar omdat ik daar zin in heb'.

Acceptabel, zorg dat je doelen hebt die voor jou en je omgeving acceptabel zijn. Het doel om altijd nee te zeggen tegen overwerk kan voor jezelf heerlijk zijn maar voor je baas niet acceptabel zijn. Bedenk dan goed of dit het juiste doel voor je is. Denk bij acceptabel ook aan de acceptatie van vrienden, partner, kinderen ouders. Een doel hoeft

Op de geleverde diensten zijn de algemene voorwaarden van MWP coaching en training van toepassing, die te vinden zijn op www.mwpcoaching.nl. St/r erkend coach, registratienummer EC5344.





niet altijd voor iedereen acceptabel te zijn, maar zorg ervoor dat je hierin bewuste keuzes maakt.

Realistisch, niets is zo demotiverend als een doel waarvan je van te voren denkt dat je het toch niet gaat halen. Let hierbij op het gebruik van woorden als altijd en nooit. Ik wil nooit meer vet eten is niet realistisch, net zo min als je altijd vriendelijk tegen je collega's kan zijn. Zorg er ook voor dat het een doel is dat over jezelf gaat. Dan is het immers realistischer dat je het doel ook haalt. Het doel 'Mijn baas wordt vriendelijker tegen mij' gaat niet over jezelf en is daardoor geen verstandig doel.

Tijdsgebonden, zorg voor een einddatum, wanneer wil je het doel behaald hebben?

Stap 3 **Wees positief**

Er zijn twee soorten doelen, vermijdingsdoelen en positieve doelen. Bij vermijdingsdoelen wil je iets niet. Je wilt bijvoorbeeld niet meer zo vet eten, of niet meer zo vaak in conflicten terecht komen. Bij positieve doelen formuleer je wat je wel wilt. 'Ik wil 5 van de 7 dagen per week gezond eten' of 'Ik wil op een plezierige manier samenwerken met mijn collega's'.

Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat positieve doelen mensen gelukkiger maken en dat ze beter zijn voor je gezondheid. Vermijdingsdoelen zorgen juist voor een minder gelukkig gevoel.

Verder dwingt het formuleren van positieve doelen je om op een andere manier naar je probleem/ vraag te kijken. Het vermijdingsdoel: 'Ik wil minder stress' is makkelijk geformuleerd, maar het bijbehorende positieve doel is moeilijker. Je wilt geen stress maar wat wil je dan wél? Dit leidt bij mensen tot heel verschillende uitkomsten, zoals bijvoorbeeld 'Ik wil mijzelf meer ontspannen' of 'ik wil zelf kiezen wat ik belangrijk vind in mijn leven'.

Stap 4 **formuleer doelen waar je gelukkig van wordt**

Uit de psychologie weten we inmiddels dat bepaalde typen doelen niet bijdragen aan je levensgeluk, bedenk je twee keer voor je dat soort doelen nastreeft. Vraag jezelf waarom je dit doel zo belangrijk vindt.

Doelen waarvan we uit onderzoek weten dat je er gelukkiger van wordt om ze na te streven:

- Doelen die verbonden zijn met relaties/intimiteit
- Doelen die verbonden zijn met spiritualiteit
- Doelen die verbonden zijn met het helpen van anderen

Doelen die verbonden zijn met macht zorgen juist voor minder levensgeluk, bijvoorbeeld 'Ik wil een leidinggevende positie'.

Op de geleverde diensten zijn de algemene voorwaarden van MWP coaching en training van toepassing, die te vinden zijn op www.mwpcosting.nl. St/r erkend coach, registratienummer EC5344.





MWP coaching
Woudsenderraklaan 276
3544 PZ Utrecht
06-47651106
www.mwpcoaching.nl
info@mwpcoaching.nl
KvK 30273332

Verder zorgen intrinsieke doelen voor meer levensgeluk terwijl extrinsieke doelen juist tot minder levensgeluk leiden.

Intrinsieke doelen zijn doelen waarvoor je vanuit jezelf gemotiveerd bent zonder dat je iets van anderen verwacht. Anderen kunnen daar natuurlijk wel beter van worden (dat zal vaak het geval zijn) maar dat is niet waar het je in eerste instantie om gaat. Een voorbeeld is 'ik wil beter communiceren met mensen' of 'ik wil beter eten zodat ik gezond blijf'.

Extrinsieke doelen streef je na omdat je dan van anderen wat verwacht, bijvoorbeeld waardering of geld. Voorbeelden zijn: 'ik wil beter communiceren want dan vinden ze me aardig' of 'Ik wil beter eten zodat ik gezond blijf waardoor andere mensen mij aantrekkelijker vinden'.

Als je de doelen nog steeds zinvol vindt om aan te werken dan rest er nog één uitdaging: je doelen halen!

Op de geleverde diensten zijn de algemene voorwaarden van MWP coaching en training van toepassing, die te vinden zijn op www.mwpcoaching.nl. St!r erkend coach, registratienummer EC5344.

