



 coachcenter

Bateson

Coaching – Training – Workshop – Opleiding – Maatwerktrajecten



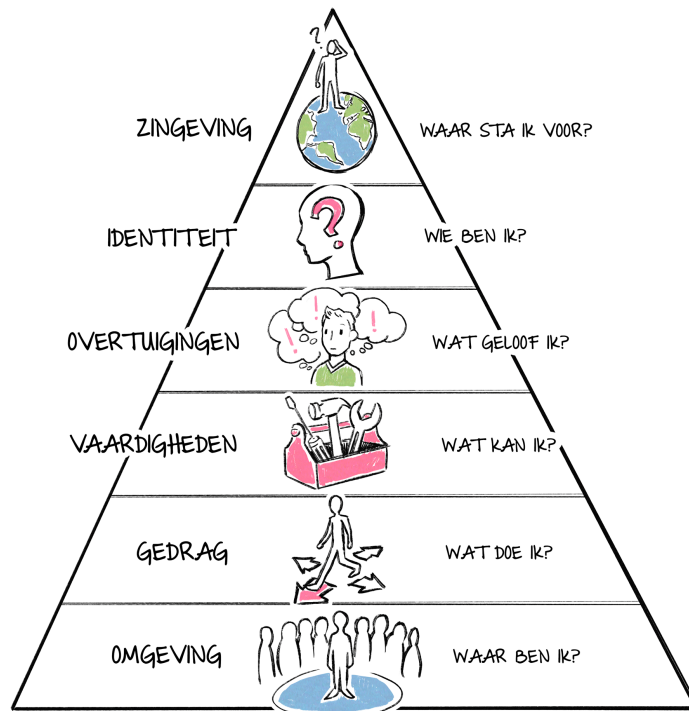
## Inleiding

Als mens luisteren we niet alleen op verschillende niveaus, we denken ook op verschillende niveaus. Door goed te luisteren naar het verhaal dat je coachee vertelt kun je herkennen op welk niveau de coachee aan het denken is. Wanneer de coachee vast blijft zitten in een bepaald denkniveau is het lastig voor de coachee om in beweging te komen, het vraagstuk lijkt dan onoplosbaar. Als coach kun je door de juiste vragen te stellen het denkniveau van de coachee verhogen waardoor er weer nieuwe mogelijkheden ontstaan. Bateson gaat er vanuit dat mensen gedrag laten zien dat past in de omgeving waarin ze zich bevinden en dat je kunt veranderen door te leren. Hoe meer een coachee experimenteert en zichzelf uitdaagt, des te gemakkelijker hij tot de kern komt en hoe sterker de ontwikkeling is.

## Het model

De niveaus uit het model van Bateson kunnen worden opgevat als factoren die van invloed zijn op het functioneren van de coachee. Het effect van elk niveau is dat het de informatie van het onderliggende niveau organiseert en richting geeft. Wanneer we iets veranderen op een hoger niveau, zal dit ook invloed hebben op de lager liggende niveaus. Iets veranderen op een lager niveau heeft meestal ook invloed op de hoger liggende niveaus. Het model laat zien dat voor gedragsveranderingen meer nodig kan zijn dan alleen het aanleren van nieuwe vaardigheden.

### NIVEAUS VAN DENKEN, LEREN EN VERANDEREN (BATESON)





## De verschillende lagen

### Omgeving

De nadruk ligt op het vertellen van hetgeen er gebeurde. Omgeving is net als gedrag zichtbaar en lijkt voor de coachee gemakkelijker om te veranderen door bijvoorbeeld een bepaalde omgeving te vermijden. Er wordt veel aandacht besteed aan het verklaren hoe iets heeft kunnen ontstaan. De coachee legt de oorzaken tijdens het vertellen buiten zichzelf (externe attributie). Een coachee zegt dan bijvoorbeeld: "Ik kon mij de hele dag niet concentreren, omdat het zo koud binnen is. Daarom heb ik de opdracht niet succesvol afgerond".



Vragen die je aan je coachee kunt stellen:

- *Wat gebeurde er? Met wie? Wanneer?*
- *Waar reageer je op?*
- *Welke invloed heeft de omgeving op jouw gedrag?*

### Gedrag



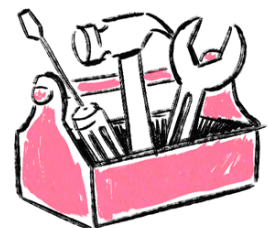
Hier gaat het erom wat de coachee zelf heeft gedaan (gedrag) en welke invloed de coachee zelf heeft uitgeoefend op de situatie. Ook vallen de gedachten over het vermogen om invloed uit te oefenen op de situatie onder gedrag. Gedrag is zintuiglijk waarneembaar. Het kan bewust gestuurd worden, maar de hogere niveaus spelen hier ook onbewust mee.

Vragen die je aan jouw coachee kunt stellen:

- *Wat deed je? Met welk effect? Wat had je kunnen doen?*
- *Is jouw gedrag effectief gezien jouw rol?*
- *Wat doe je verbaal en non-verbaal?*

### Vaardigheden

Vaardigheden zijn de vermogens, kwaliteiten, talenten, inzichten, denkstrategieën en tactieken van een persoon. Vaardigheden en de niveaus erboven zijn in de persoon gelegen. Het lijkt daarom voor een coachee lastiger om op deze niveaus verandering aan te brengen. Vaardigheden kunnen positieve veranderingen teweeg brengen, maar moeten wel ondersteund worden door de overtuiging dat het de moeite waard is.



Vragen die je aan je coachee kunt stellen:

- *Welke vaardigheden kunnen je helpen de situatie anders aan te pakken?*
- *Op welke manier zet jij je vaardigheden in op jouw werk of privé?*
- *Hoe doe je dat? Hoe pak je dat aan?*



## Overtuigingen

Overtuigingen zijn de oordelen over onszelf, anderen en de wereld om ons heen. Deze overtuigingen zijn voor jou waar, maar het zijn geen feiten. Overtuigingen geven betekenis aan gebeurtenissen en ze kunnen ons actief, maar ook passief maken. Onze overtuigingen en waarden (identiteit) zorgen voor de motivatie om gedrag te vertonen of juist niet te vertonen. Een coachee zegt dan bijvoorbeeld: "Ik kom nu eenmaal altijd te laat in de ochtend, omdat dit vastgeroest zit in mijn systeem" of "Omdat ik langzaam dingen oppak, zal ik nooit bereiken wat ik wil".



Vragen die je aan jouw coachee kunt stellen:

- *Wat geloof je? Wat vind je belangrijk? Wat is het effect hiervan op je handelen?*
- *Wat wil je zeker vermijden? Waarom?*

## Identiteit



Identiteit is hoe denkt je over jezelf als persoon. Op identiteitsniveau worden waarden en drijfveren benoemd. Bij coaching wordt o.a. aandacht besteedt aan de interne kracht (passie en flow) van de coachee. Overtuigingen en waarden zijn daarnaast nauw met elkaar verbonden. Zo is de overtuiging "stelen is verkeerd" verbonden aan de waarde eerlijkheid.

Vragen die je aan je coachee kunt stellen:

- *Waar word jij enthousiast van?*
- *Wat is voor jou belangrijk?*
- *Wat daagt jou uit? Waar wil je voor gaan?*

## Zingeving

Op het niveau van zingeving houd je je in feite bezig met waar het voor jou in het leven om gaat. Wanneer heeft het leven voor jou zin. Ook het verband van jouw leven met het grotere geheel valt onder zingeving. De zin van het bestaan, verantwoordelijkheid voor de wereld en komende generaties, diepgevoelde religieuze of spirituele visies maar ook simpelweg de vraag 'waar sta jij voor' zijn hier aan de orde.



Vragen die je aan je coachee kunt stellen:

- *Waar draait het voor jou om?*
- *Wat is jouw levensmissie? Waarom ben je "hier"?*
- *Wat is het grotere geheel volgens jou? Wat is jouw meerwaarde hierin?*