

LEF: Liever Eerst Feiten

In acht stappen naar meer (commercieel) LEF

Waarom vraag je een potentiële klant niet gewoon wanneer hij zijn eerste bestelling plaatst en vertel je een medewerker niet dat hij te weinig klantgesprekken heeft gevoerd? Op dergelijke momenten ontbreekt het ons vaak aan lef! Hoe dat komt? Veel salestrainingen bieden ons de kans te oefenen met alternatief gedrag. Echter, het gebeurt regelmatig dat we na zo'n training in de praktijk weer terugvallen op het oude vertrouwde gedrag. Daarom zet EMC vanaf 2001 met liefde de LEF-methode in, ontwikkeld door Gerda Bos. Een coachingsmiddel dat we bij verschillende klanten inzetten.

LEF: Liever eerst feiten

Vaak gebruiken we ontmoedigende taal tegen onszelf, een soort 'denken in ons hoofd'. Bijvoorbeeld als we tegen onszelf zeggen dat we niks zinnigs te vertellen hebben of tijdens een salesgesprek geen brutale vragen mogen stellen.

LEF staat voor Liever Eerst Feiten en maakt medewerkers zich bewust van hun onbewuste gedachten en overtuigingen, die hun functioneren ongewenst beïnvloeden. Als je constateert dat je niet doet wat je zou willen doen, dan zit je een remmende gedachte dwars. Als je die gedachte verandert, verandert je gedrag ook en creëer je je eigen succes. Coaching met behulp van de LEF-methode zorgt voor effectief gedrag van managers en medewerkers. De LEF-methode is o.a. gebaseerd op cognitieve therapie en rationeel emotieve therapie en daagt je uit om stap voor stap te experimenteren met nieuw gedrag.

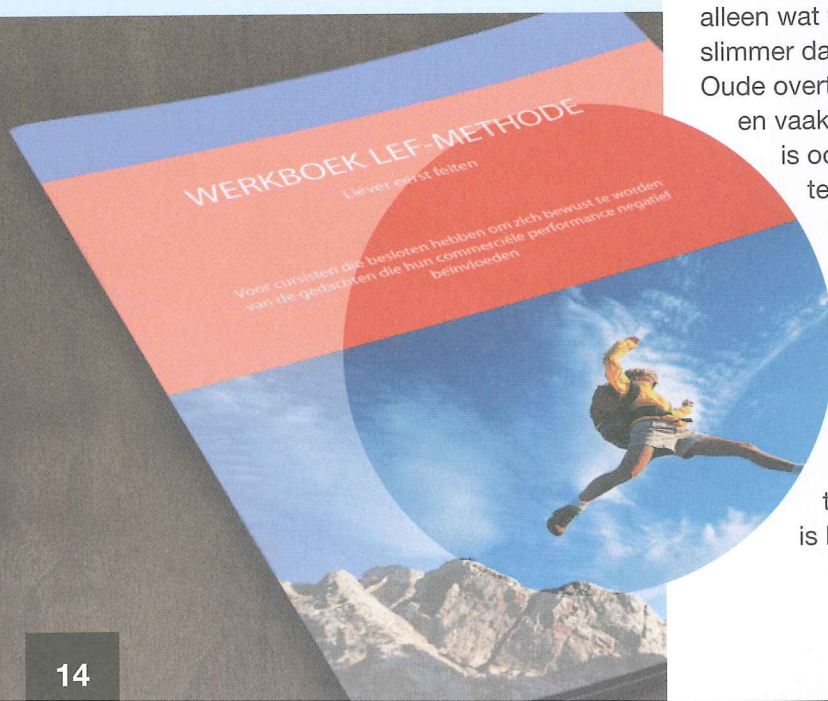
Neem de volgende stappen als je de LEF-methode op jezelf wilt toepassen:

1. Wees je ervan bewust wanneer je in je werk niet doet wat je wel zou willen doen.
2. Ga na welke gedachte je ervan weerhoudt om vol vertrouwen je werk te doen.
3. Check of je remmende gedachte klopt. Verzamel feiten waarom je remmende gedachte waar én onwaar is.
4. Benoem een LEF-quote: stel vast welke gedachte meer waar is dan je remmende gedachte.
5. Wees je bewust van wat je wilt bereiken. Houd je doel voor ogen.
6. Maak er een leerdoel van door de zin te beginnen met: ik wil leren om ...
7. Verzin een of meer experimenten waarin je stapje voor stapje kunt leren wat je je hebt voorgenomen.
8. Evalueer je experiment en verzin een volgende.

Overtuig jezelf met LEF

Overtuigingen zijn diep in ons verankerde ideeën over onszelf en het leven (bijvoorbeeld: ik ben alleen wat waard als ik iets presteer, anderen zijn slimmer dan ik). Ze sturen onbewust je handelen. Oude overtuigingen belemmeren nieuw gedrag en vaak toets je niet of ze nog juist zijn. Dat is ook precies waarom veel trainingen tekortschieten. Ze tonen wel aan dat nieuw gedrag nuttig zou zijn, maar ze veranderen overtuigingen niet!

Als je gedrag werkelijk wilt veranderen, is het overdragen van kennis en trainen van vaardigheden niet genoeg. Je moet je van oude overtuigingen bewust worden, ze toetsen en zo nodig vervangen. Pas dan is het mogelijk om werkelijk te veranderen!



Tijdens toepassing van de LEF-methode checkt de EMC-coach welke overtuigingen de medewerker hinderen om effectief te zijn. Een oefening die we regelmatig doen, is dat we iemand in vier stappen een cirkel laten lopen.

Op de eerste positie vragen we hoe iemand zich voelt als hij een remmende gedachte heeft, bijvoorbeeld de gedachte: anderen zijn beter dan ik. Iemand voelt zich dan voorzichtig en onzeker. Op de tweede positie vragen we om na te gaan hoe hij zich gaat gedragen naar anderen als hij denkt dat anderen beter zijn dan hij.

Waarschijnlijk is dan het antwoord: terughoudend. Op de derde positie vragen we hoe hij zich over zichzelf voelt als hij zich terughoudend gedraagt. Het antwoord is dan meestal: ontevreden of niet trots. Tot slot vragen we hem of deze gedachte hem dient. Hij leidt namelijk tot een dalende eigenwaarde. Dan doen we de oefening opnieuw.

We vragen de persoon om een gedachte te nemen die meer LEF heeft en dus geloofwaardig is: de LEF-quote. Bijvoorbeeld: sommigen zijn beter dan ik, maar ik ben goed genoeg. Daarna stellen we dezelfde vragen als tijdens de eerste oefening. Het antwoord op de vragen is dan veel positiever. Iemand krijgt het lef om te doen wat nodig is, is trotser op zichzelf en zich bewuster van zijn doelen. En vanuit die mindset is iemand in staat om te experimenteren, te leren en te groeien. En dat is waar EMC voor staat.

Doelen LEF-methode:

Zichtbaar en bespreekbaar maken van minder effectief werkgedrag: tijdens de coaching én daarna in het dagelijkse werk.

Concrete experimenten en oefeningen bedenken voor nieuw gedrag.

En wat levert meer LEF op?

LEF levert op dat je je bewust wordt van je kracht, dat je bereid bent fouten te maken en al doende te leren. Uiteindelijk maakt het je duidelijk dat je menselijk bent en dat je in staat bent om contacten aan te gaan vanuit wie je bent. Dan krijg je echt contact en zal het verkopen een stuk eenvoudiger gaan.



Gerda Bos over LEF:

"Ik heb de methodiek ontwikkeld, omdat ik zag dat het in de geestelijke gezondheidszorg werkte, maar dat we het nog niet toepasten bij gezonde mensen op het werk. De LEF-methode blijft zich ontwikkelen op basis van steeds nieuwe wetenschappelijke kennis. Mijn ervaring is dat medewerkers minder last krijgen van perfectionisme, beter om zichzelf kunnen lachen en daardoor relaxter worden. Ze durven meer te experimenteren, waardoor ze uiteindelijk meer vaardigheden ontwikkelen. Deelnemers geven vaak aan dat hun zelfvertrouwen gegroeid is. Ik ben ervan overtuigd dat organisaties beter gaan functioneren als ze zichzelf toestaan om te leren met LEF!"

Lef prikkelt tot...

Vergrote zelfkennis

Leergerichtheid

Motivatie