

HANDBOEK

Fast Forward

Draag bij aan het succes
van jouw organisatie:
verbeter de kwaliteit
van je interactie

Fast Forward methode:
begin bij wat het gesprek
moet opleveren

Caroline Schippers
free your potential



Inhoudsopgave

- Introductie: Caroline Schippers
- Het belang van goede interactie
- Hoe bereid jij je voor?
- Waar het vooraf al vast?
- Goede interactie begint met voorbereiding
- De Fast Forward-methode
- Inhoud én betrekking: bereid ze allebei voor
- De Fast Forward-vragen
- Fast Forward in de praktijk
- Waarom voorbereiding met deze methode wél werkt
- Gratis roze-olifant-gesprek



ONTDEK hoe betere interactie bijdraagt aan samenwerking en resultaat.

LEER hoe je niet alleen de inhoud, maar ook de interactie voorbereidt.

ERVAAR in vijf minuten meer rust, richting en regie met de Fast Forward methode.

Het belang van goede interactie



Het succes van een organisatie wordt voor een groot deel bepaald door de kwaliteit van de interactie.

Want juist in die interactie nemen we goede besluiten – of niet. Ontwikkelen we vertrouwen – of niet. Luisteren we naar elkaar – of vullen we voor elkaar in. Pakken mensen verantwoordelijkheid – of blijft die ergens tussen mensen in liggen.

Interactie is dus geen soft thema. Het is dé plek waar samenwerking, eigenaarschap en resultaat ontstaan. Interactie is veel breder dan gesprekken. We werken samen, stemmen af, nemen besluiten, reageren op elkaar, spreken verwachtingen uit en geven betekenis aan wat anderen doen.

Maar juist in gesprekken komen veel van die interacties samen. Daar worden verwachtingen uitgesproken, besluiten genomen, verantwoordelijkheden verdeeld, aannames getoetst en verschillen bespreekbaar gemaakt.

Een gesprek kan helderheid brengen, verantwoordelijkheid vergroten en beweging creëren. Maar het kan ook zorgen voor ruis, onduidelijkheid of meer afstand.

Daarom begint een goed gesprek
niet pas als je tegenover elkaar zit.
Het begint met een goede
voorbereiding.

Caroline Schippers
CEO en oprichter van [freeyourpotential.nl](https://www.freeyourpotential.nl)



Hoe bereid jij je voor?

Vorbereiding is key

Loop je naar een belangrijk gesprek en bedenk je onderweg nog snel een paar argumenten?

Zie je tegen een gesprek op omdat je het al eerder hebt gevoerd en hoop je vooral dat het deze keer beter gaat?

Denk je al te weten hoe de ander zal reageren – en vraag je je af of het eigenlijk wel zin heeft?

Of weet je vooral dát je iets moet bespreken, maar nog niet precies wat je met het gesprek wilt bereiken?

Belangrijke gesprekken bereiden we vaak vooral alleen inhoudelijk voor. We bedenken wat we willen zeggen, welke argumenten we hebben en hoe we ons standpunt kunnen onderbouwen.

Maar daarmee bereid je maar de helft van het gesprek voor.

Een goed gesprek begint niet op het moment dat je tegenover elkaar zit. Het begint eerder: bij de voorbereiding.

Waar loopt het vooraf al vast?

- 1 Je doel is niet helder**
Als je niet weet wat je wilt bereiken, voeren mensen gemakkelijk verschillende gesprekken tegelijk. De één wil een besluit, de ander wil gehoord worden en weer een ander komt alleen informatie ophalen.
- 2 Je praat over iets anders dan waar het echt over gaat**
Je hebt het over planning, werkdruk of procedures, terwijl het eigenlijk gaat over vertrouwen, teleurstelling, spanning of verantwoordelijkheid.
- 3 Je bereidt vooral je argumenten voor**
Je boodschap kan inhoudelijk kloppen en toch verkeerd landen als je niet nadenkt over de interactie: wat wil je bij de ander bereiken en hoe wil je zelf in het gesprek staan?
- 4 Je aannames zitten al aan tafel**
Als vooraf al vaststaat waarom de ander iets doet of hoe die zal reageren, reageer je gemakkelijk op jouw interpretatie in plaats van op wat de ander werkelijk bedoelt.
- 5 Je stelt het gesprek te lang uit - of voert het te snel**
Te lang wachten maakt een gesprek zelden makkelijker. Maar te snel het gesprek aangaan, vanuit emotie, zonder voorbereiding of op een ongelukkig moment, werkt evenmin. Goede interactie vraagt ook om de juiste timing.

Vorbereiding helpt je vooraf richting te geven aan wat je wilt bereiken én aan hoe je het gesprek wilt voeren.



Goede interactie begint met voor- bereiding

Je goed voorbereiden betekent meer dan bedenken wat je wilt zeggen.

Je kiest vooraf bewust wat je wilt bereiken, wat je wilt onderzoeken en hoe je wilt bijdragen aan de interactie. Daarvoor helpt het om te beginnen bij het einde van het gesprek.

Stel je voor: het gesprek is voorbij en je loopt de kamer uit.

- ✓ Wat moet er dan helder zijn?
- ✓ Wat wil je beter begrijpen?
- ✓ Wat wil je dat de ander begrijpt?
- ✓ Welke afspraak, keuze of beweging is nodig?

En dan komt een vraag die we in onze voorbereiding vaak vergeten:

Hoe wil je dat jullie er na afloop bij zitten?

Dát is het vertrekpunt van de Fast Forward-methode.

De fast forward methode

Begin bij het einde

Vijf minuten voorbereiding helpt je om vóór het gesprek stil te staan bij het gewenste resultaat. Niet alleen bij wat het gesprek moet opleveren, maar ook bij hoe je wilt dat jij en de ander er na afloop bij zitten.

De Fast Forward-methode werkt daarom op twee niveaus:

Inhoud

Wat moet er na afloop helder, besproken, besloten of afgesproken zijn?

Betrekking

Hoe wil je dat de ander erbij zit na afloop van het gesprek? En hoe wil jij er zelf bij zitten?

Vanuit dat gewenste einde redeneer je terug.

- Wat moet je vragen?
- Wat moet je zeggen?
- Welke aanname moet je checken?
- Waar moet je op doorvragen?
- Wat moet je juist níét oplossen?
- En wat mag deze keer niet onbesproken blijven?

Zo bereid je niet alleen je boodschap voor, maar de interactie die nodig is om verder te komen.



Je hoeft tijdens het gesprek niet harder je best te doen. Je hebt vooraf beter nagedacht over waar je naartoe wilt.

Inhoud én betrekking

Een goed gesprek heeft twee resultaten

We zijn gewend om bij de voorbereiding vooral naar de inhoud te kijken: Wat moet ik zeggen? Wat wil ik duidelijk maken? Welke afspraak moet eruit komen? Maar een gesprek heeft óók een resultaat op betrekkningsniveau.

Stel jezelf daarom twee andere vragen:

Hoe wil ik dat de ander erbij zit na afloop?

Misschien wil je dat iemand zich gehoord voelt. Dat hij/zij/hen begrijpt dat de verantwoordelijkheid bij hem/hem/haar/hen ligt. Dat iemand weet waar de grens ligt. Zich vrij voelt om eerlijk te zijn. Of dat duidelijk is dat er nu echt geen ruimte meer is voor uitstel.

Hoe wil ik er zelf bij zitten na afloop?

Misschien wil je opgelucht zijn omdat je eindelijk hebt gezegd wat gezegd moest worden. Rust ervaren omdat er duidelijkheid is. Weten dat je stevig en ook zorgvuldig bent geweest. Of voelen dat de verantwoordelijkheid niet langer op jouw schouders ligt.

Dat gewenste einde bepaalt wat jij tijdens het gesprek te doen hebt.

Soms betekent goede interactie dat je iets zegt.
Soms dat je een vraag stelt. En soms juist dat je stil bent en de
verantwoordelijkheid laat waar die hoort.

De fast forward vragen

Bereid je gesprek inhoudelijk én relationeel voor

Begin altijd met deze vier vragen.

1. Wat moet na afloop helder zijn?

Wat moet besproken, begrepen, besloten of afgesproken zijn?

2. Hoe wil ik dat de ander erbij zit na afloop?

Wat wil ik dat de ander begrijpt, voelt of als eigen verantwoordelijkheid pakt?

3. Hoe wil ik er zelf bij zitten na afloop?

Wat wil ik kunnen loslaten? Waar wil ik tevreden over zijn?
Welke verantwoordelijkheid wil ik juist níét meenemen?

4. Wat wil ik zeker niet vermijden?

Dit is de roze-olifant-vraag. Wat moet sowieso op tafel komen om het echte gesprek te kunnen voeren?

Verdiep waar nodig

- Welke aannames wil ik checken?
- Wat is mijn eigen aandeel in wat hier speelt?
- Wat kan dit gesprek spannend maken voor mij of de ander?
- Welke toon en houding helpen het gesprek verder?
- Welke afspraak, keuze of vervolgstap is nodig?

Je hoeft niet op iedere vraag een uitgebreid antwoord te hebben.

Vijf minuten bewust nadenken kan al genoeg zijn om heel anders een gesprek in te gaan.



Fast forward in de praktijk

Van 'ik moet hem aanspreken' naar een helder gesprek

Stel: een medewerker komt afspraken regelmatig niet na. Je hebt het al een paar keer besproken en merkt dat je irritatie oploopt. Je eerste voorbereiding is misschien: Ik moet nu echt duidelijk maken dat dit niet langer kan.

Fast Forward maakt je voorbereiding scherper.

Inhoud

Na afloop is helder welke afspraken gelden en wat ik vanaf nu van hem verwacht.

Betrekking - de ander

Ik wil dat hij begrijpt dat hij verantwoordelijk is voor het nakomen van de afspraken en dat ik het niet voor hem ga oplossen.

Betrekking - ik

Ik wil rustig en duidelijk blijven en na afloop niet opnieuw met zijn verantwoordelijkheid op mijn schouders vertrekken.

De roze olifant

Ik heb tot nu toe te veel ruimte gegeven voor verklaringen en excuses en daarmee misschien zelf bijgedragen aan het patroon.

Wat betekent dat voor het gesprek? Ik hoef niet méér argumenten te verzamelen.

Ik moet duidelijk zijn over wat ik verwacht. Doorvragen. Mijn aannames checken. Niet te snel oplossingen aandragen. Stiltes durven laten vallen. En de verantwoordelijkheid daar laten waar die hoort.

**Fast forward: vanuit het gewenste einde bepalen
wat de interactie onderweg van jou vraagt.**

Waarom werkt het?

Je voert het gesprek met de einddoelen voor ogen

Doordat je vooraf al weet waar je naartoe wilt, raak je minder snel verstrikt in details, oude irritaties of losse argumenten.

Je bereidt inhoud én betrekking voor

Je denkt niet alleen na over wat er gezegd of besloten moet worden, maar ook over wat er tussen jullie nodig is om daarna verder te kunnen.

Je voorkomt dat aannames het gesprek overnemen

Door je aannames vooraf te herkennen, ontstaat ruimte om werkelijk te onderzoeken wat er bij de ander speelt.

Je blijft steviger én zorgvuldiger

Vorbereiding helpt je duidelijk te zijn zonder hard te worden en zorgvuldig te zijn zonder vaag te blijven.

Je laat verantwoordelijkheid waar die hoort

Je hoeft niet automatisch te redden, oplossen of over te nemen. Daardoor ontstaat meer ruimte voor eigenaarschap.

Je vergroot de kans op beweging

Aan het eind is duidelijker wat besproken, besloten of vervolgd moet worden. Het gesprek blijft minder hangen in goede bedoelingen.

*"Resultaat ontstaat niet alleen door wat mensen doen,
maar vooral door hoe ze het samen doen."*

Gratis roze-olifantgesprek

Wat is de roze olifant in jouw organisatie?

Misschien gaat het goed én weet je dat er meer in je organisatie zit. Goede mensen, veel kennis en betrokkenheid – en toch gaat er af en toe onnodig energie of resultaat verloren.

Besluiten blijven hangen, verantwoordelijkheden zijn niet altijd helder, samenwerking kan beter. Of er speelt iets waarvan iedereen eigenlijk wel weet dat het aandacht vraagt, maar wat toch niet echt op tafel komt.

Eén roze olifant vertelt vaak meer over een organisatie dan je denkt. In een gratis roze-olifant-gesprek van 30 minuten pakken we één concrete situatie. We onderzoeken wat er werkelijk gebeurt, wat daarin zichtbaar wordt over de interactie en waar ruimte zit voor verbetering. Je krijgt een eerste inzicht en een concreet handvat waarmee je direct verder kunt.

En misschien ontdekken we dat er meer te winnen valt in hoe mensen samenwerken, besluiten nemen en verantwoordelijkheid pakken.

**Want soms hoef je niets nieuws toe te voegen.
Je hoeft alleen beter te benutten wat er al is.**

Nieuwsgierig waar bij jullie nog winst te behalen is?

Maak een afspraak

Neem rechtstreeks contact met me op voor een gratis roze-olifantgesprek van 30 minuten.



Scan de QR-code



Bel me op 06 - 24 76 10 86



Mail me via caroline@freeyourpotential.nl

Bij de bevestiging van onze afspraak ontvang je drie korte vragen ter voorbereiding op ons gesprek.



“Slechte interactie kost vaak meer dan je denkt.
Goede interactie levert meer op dan je
verwacht.”

Caroline Schippers