

“Je moet jezelf de vraag stellen waarom iemand elke dag opnieuw bij jou zou willen komen werken”



Rudi Francken ruilde zijn maatpakken in voor een golfoutfit en coacht sinds enkele jaren topmanagers van op de green.

In jouw loopbaan zijn het vooral mensen en sport die telkens als thema naar voren komen. Klopt dat?

Ik was inderdaad al van jongs af aan met sport bezig, waardoor de keuze om licentiaat Lichamelijke Opvoeding te gaan volgen vrij evident was. Na mijn studies kwam ik in het onderwijs terecht, doch dat bleek niet zo mijn ding. Bijgevolg evolueerde ik hoe langer hoe meer naar de zakenwereld en legde ik een mooi professioneel parcours af bij Nike. Daarna kwam ik in de directie van Randstad terecht. Vanuit die positie raakte ik steeds meer geïnteresseerd in coaching, waardoor ik tien jaar geleden besloot om op zelfstandige basis te beginnen met het coachen van managers en leidinggevendenden.

Jouw coachingstraject wijkt wel een stuk af van de klassieke aanpak...

Dat klopt. Drie jaar geleden ontdekte ik de golfsport. Dat was voor mij een compleet nieuwe ervaring waarin ik enorm opging. Ik moest vooral technisch veel leren maar tijdens dat leerproces ontdekte ik ook heel veel over mezelf. Het boek *De strijders van het licht* van Paulo Coelho bracht me op het idee om mijn nieuwe hobby te verenigen met mijn professionele ervaring. Eenmaal ik die beslissing maakte, werd meer en meer duidelijk dat dat plaatje ook echt klopte.

Je vergelijkt de leider van de 21ste eeuw met een moderne golfspeler?

Ik gebruik de golfsport als metafoor voor het leidinggeven in een bedrijf. Ik ben er immers van overtuigd dat er voor de ‘traditionele baas’ geen plaats meer is in deze eeuw van kenniswerkers. Vroeger ging men werken voor een baas en deed men wat deze hem opdroeg. De structuur van vandaag ziet er anders uit. De kernwoorden daarin zijn autonomie, zingeving en bijleren. Je moet jezelf als werkgever de vraag stellen waarom je werknemers elke dag opnieuw bij jou zouden willen komen werken.



Waarom zie je nog vergelijkingen tussen beide?

Ik gebruik klassieke golftermen om mijn coachingmodel vorm te geven. Dat model bestaat uit drie kernwoorden: richting, structuur en betrokkenheid. Richting vergelijk ik met de *driver*, de grote club waarmee je afslaat en die de richting bepaalt van je bal, of je bedrijf. De *ijzers* worden gekozen naargelang de afstand die je moet overbruggen tot de green. Naar een bedrijf vertaal ik dat als het kiezen van de juiste mensen voor de juiste positie of taak, het meten van de resultaten,... Tenslotte gebruik je de *putter* om je bal in de hole te spelen. Dit slaat op betrokkenheid: vanuit het hier en nu een echte coach kunnen zijn voor je medewerkers.

Je bedrijf heet *Birdie Leadership*, net zoals het boek dat je in 2011 lanceerde. Wat betekent dat?

Birdie is een golfterm die staat voor het beter presteren dan het gemiddelde resultaat van een professionele golfspeler. *Birdie Leadership* betekent dus letterlijk ‘beter leiderschap dan de gemiddelde professional’. Het doelt op de volgende stap in leiderschap: een stap naar authenticiteit en duurzaamheid.



Wie zich aanmeldt op www.birdieleadership.com met de promotiecode **CHANGE**, ontvangt een gratis e-book over *Birdie Leadership*. Onder de aanmelders geeft Rudi Francken nog tien inspirerende posters weg. Wil je kans maken hierop? Surf dan snel naar www.changethinkpositive.eu, klik door naar **CHANGE KADO** en vertel ons welke leiderseigenschap jou inspireerde.