

Geef jezelf een cadeautje in deze hectische tijd: laat je coachen!

Wijze lessen kregen we vroeger in de kerk of van opa. Tegenwoordig kopen we die in bij een professional. Die heeft meer te bieden dan een verstandige zus of goede vriend.

Vrenelli Stadelmaier
directeur SheConsult

Jaarlijks geven bedrijven en particulieren veel geld uit aan coaching en training. Erik de Haan, hoogleraar organisatiekunde en coaching, stelt terecht: "De vraag is of de coach de niet onaanzienlijke tarieven wel waarmaakt. Wat zijn nu daadwerkelijk de effecten van coaching en supervisie? Wat levert het de gecoachte en de organisatie concreet op?"

Niet toevallig is de NOBCO, de beroepsvereniging van coaches, samen met de UvA, begonnen met een onderzoek naar de succesfactoren van coaching. Zolang er nog geen concreet wetenschappelijk bewijs is dat coaching werkt, blijft het gissen.

Veel mensen beweren baat te hebben bij coaching. Nu zou je kunnen zeggen: dat beweren homeopaten, acupuncturisten en natuurgenezers ook over hun resultaten. En daar wordt verschillend over gedacht, met name vanuit de wetenschap.

Bij coaching is ligt dat wat anders. Want wat doet een goede coach? Die stelt wel doelen, maar belooft je geen beterschap, geen concreet resultaat. Die maakt tijd voor je, luistert, en stelt vragen. Een goede coach nodigt uit tot zelfreflectie, iets waar we in ons jachtige leven geen tijd meer voor (kunnen) maken. Coaching nodigt uit tot nadenken over je koers, je toekomst, helpt je je geschiedenis en je patronen te begrijpen. En nodigt je uit te oefenen, en later in praktijk te brengen van nieuw, passender gedrag en denkpatronen. De klant is aan zet. Want het resultaat van coaching is uiteindelijk wat de klant er zelf mee doet.

Ik moet in deze discussie vaak den-



Coaching kan mensen helpen stappen te zetten in hun loopbaan of beter met stress om te gaan.
FOTO CYNTHIA BOLL, ANP

Vroeger bakten we zelf ons brood en molken onze koeien

ken aan mijn oude leraar wiskunde, meneer Wolfswinkel. Die had een lijfspreuk: "Waar is wat werkt". En zo is het. Ik zie het bewijs dat coaching werkt dagelijks in ons bedrijf. Onze klanten krijgen weer zin in hun werk, hebben een baan gevonden, gaan ander, meer functioneel gedrag vertonen, ondergaan soms zelfs een metamorfose.

Ik heb talloze voorbeelden van klanten die dankzij coaching stappen hebben gezet in hun loopbaan, het gesprek met hun partner zijn aangegaan, of met hun werkgever. Klanten die geleerd hebben met

stress om te gaan, of zichzelf beter weten te profileren.

Kan een goede vriend dat ook niet bewerkstelligen, of een wijze zus of buurman? Misschien wel, alleen hebben die niet altijd tijd, zijn niet objectief, missen de noodzakelijke kennis en ervaring of zijn te veel met zichzelf bezig om een goede coach te kunnen zijn. Vroeger bakten we ons eigen brood, en molken onze eigen koeien. Tegenwoordig kopen we dat in bij de supermarkt. Ons geestelijk leven haalden we vroeger bij de kerk of bij opa. Tegenwoordig kopen we dat ook in bij een professional.

Een goede coach moet in elk geval aan een paar basisvoorwaarden voldoen. Ten eerste moet je een goede coachopleiding gedaan hebben waarin je, naast de nodige coachinstrumenten, leert hoe je professionele houding moet zijn. Wat wel en

niet tot je expertise behoort. Dat voorkomt brokken. Verder moet een coach over de nodige relevante levenservaring beschikken. Geloofwaardigheid, een gelijkwaardige gesprekspartner zijn, is essentieel voor een goede coachrelatie. Ten slotte moet de coach beschikken over oprechte nieuwsgierigheid naar de klant.

Coaching werkt bij mensen die psychisch gezond zijn, maar in hun leven ergens tegen aanlopen waar ze wat hulp bij kunnen gebruiken. Bij psychische problemen of verwerking van een afschuwelijke gebeurtenis uit het verleden moet je naar een psycholoog of psychiater.

Coaching werkt wel bij bijvoorbeeld overspannenheid, bij moeite hebben met grenzen stellen, om nieuw gedrag aan te leren zoals assertiviteit, bij vergroten van zelfvertrouwen of zichtbaarheid. Met hulp van een coach kun je bepaalde competenties aanleren of verbeteren, voor jezelf zaken eens op een rijtje zetten (om bijvoorbeeld je balans tussen werk en privé te verbeteren), om een nieuw toekomstperspectief of een nieuwe baan te vinden.

Coaching werkt zeker niet voor iedereen. De klant moet in staat zijn echt naar zichzelf te kijken, bereid en in staat zijn, tijd en moeite in een coachingstraject te steken en offers te brengen. En wil deze persoon echt zelf, is de behoefte voldoende groot, of is hij of zij gestuurd? Pas als de klant coachbaar is, en als er een klik is tussen coach en klant, kan coaching werken.

Bovenal zou coaching een cadeautje moeten zijn. Een geschenk aan jezelf om in hectische, veeleisende jaren tijd te nemen voor reflectie.