



GEEN TRUCJES

Vrouwen die zwanger zijn, zien het overal: alles wat met het moederschap te maken heeft. Een soortgelijke ervaring had ik toen ik met mijn bedrijf begon. Ineens kreeg ik oog voor alles wat met startende ondernemers te maken heeft. De hulptroepen denderden binnen in mijn pas betreden wereld van ondernemerschap. Een ware inwijdingsweg.

De lijst *In 10 stappen naar je eigen bedrijf* kwam op mijn visioenbord te hangen. De creatie-spiraal hing ik ernaast. Ik maakte een beleidsplan *Van wens naar werkelijkheid*. De geheime regels om je droom te laten uitkomen, bestudeerde ik ijverig. Ik verdiepte me in coachend Nederland en alle mogelijke methoden om mensen te begeleiden. Ervaren ondernemers leerden mij dat je goed gereedschap moet hebben om prettig te werken, en veilig en zeker te kunnen ondernemen. En het allerbelangrijkste en meest geavanceerde werkinstrument om te coachen ben je toch zelf.

Levenservaring is cruciaal voor een coach om mensen te helpen. Je moet zelf ervaren hebben wat het met je doet om vast te lopen, in je privé-leven of je werk. En hoe je daar op eigen kracht, met een steuntje in de rug, weer kunt uitkomen. Je moet je bewust zijn van patronen waarin je met anderen verstrikt raakt. En hoe je hier uit kunt stappen wanneer je deze patronen herkent en erkent. Leren dat je hierin kunt kiezen. Jezelf leren kennen met alle gekkigheid en tekortkomingen die daarbij horen. Zo steeds milder worden. Die mildheid biedt ruimte om gesprekspartners oordeelloos in je hart op te nemen. Dat levert positieve aandacht en liefde op. De aandacht en liefde die je dan uitwisselt, is de 'werkzame stof' die heelt, bemoedigt en vertrouwen schenkt. Dit is geen methode, trucje of leer. Het is levenskunst waarin de mens centraal staat.

Want het gaat uiteindelijk niet om de registratie als beroepscoach of de behaalde certificaten bij een coachopleiding, maar om de communicatie van hart tot hart. Als coach ben je een voorbeeld van iemand die zijn passie volgt en zich niet langdurig van de wijs laat brengen door schaduwkanten, pijn, angst of twijfel. Je geeft het voorbeeld van hoe je dat allemaal oordeelloos aankijkt, het toestaat, er doorheen gaat, en er sterker én milder uitkomt. Daarmee ben je als coach een spiegel die mensen in het diepst van hun ziel laat kijken.

Uiteraard werk je met een concreet product, omdat dat nu eenmaal praktisch is. Commercieel gezien is het bovendien interessant om een 'unique selling point' te hebben. Als ondernemer op acquisitietocht is het zeker handig om te kunnen vertellen wat jouw coachingsessies toevoegen aan een organisatie.

Ik vlak het dan ook zeker niet uit dat je een fors beroep moet doen op je commerciële kwaliteiten als ondernemend coach. Maar de essentie is: wees schepper van je eigen werkelijkheid. Dat is ware coachingskunst.

Jacqueline de Weerd is eigenaar van Coaching Praktijk ZoekenderWijs, en ontwikkelde het Spiegelspel®. Door te associëren met woorden komt aan het licht wat er leeft in een persoon.

www.spiegelspel.nl