



Guiver Freeman Ltd
Business Mastercoach®
voor úw succes!

Artikel door
Margriet Guiver-Freeman
de Business Mastercoach®
© 2012 Guiver Freeman Ltd
Dijkhof 73 - 6715DW EDE
Cellostraat 4 – 3822CB AMERSFOORT
www.guiver-freeman.com

Vroeger een hofnar, tegenwoordig een businesscoach

© 2012 Guiver Freeman Ltd. Alle rechten voorbehouden.

In de middeleeuwen hadden belangrijke edelen, de koning voorop, een hofnar. In tegenstelling tot wat nu vaak gedacht wordt was de hofnar veel meer dan een grappenmaker. Narren hadden allerlei verschillende achtergronden: van boer tot geleerde. Ze moesten grappig kunnen zijn en liefst nog een paar andere vaardigheden bezitten als zingen, muziek maken, dansen, acrobatiek of goochelen. Een beetje te vergelijken met de cabaretiers van tegenwoordig...

Echt goede narren werden beroemd, konden prachtig carrière maken en zo aan het hof terechtkomen. De hofnar was bijna altijd ook een van de belangrijkste adviseurs van de koning. Daarbij acteerde hij vaak op het randje Hij overleefde (meestal) doordat hij zijn soms erg provocerende adviezen verpakte in grappen en grollen. Maar dat lukte niet altijd. Er zijn heel wat narren ter dood gebracht omdat hun al te eerlijke observaties over het gedrag of de besluiten van de koning verkeerd vielen!

De nar maakte de koning aan het lachen, maar zette hem ook aan het denken. De nar had vrije toegang tot belangrijke bijeenkomsten. Hij was ook de enige die de koning durfde tegenspreken of lastige vragen stellen. En dat laatste was eigenlijk zijn belangrijkste functie. Veel narren waren dan ook uitermate slimme mensen, net zo slim als de officiële raadslieden van de koning, met veel inzicht in wat van belang was voor het koninkrijk en voor de koning zelf. En ze waren héél populair bij mensen die via hem de koning iets wilden laten weten.

En nu? Ondernemers en bestuurders beschikken niet meer over narren. Degenen die vaak in het nieuws komen, vooral politici, worden regelmatig 'aangepakt' door de cabaretiers van tegenwoordig. Maar die cabaretiers zijn niet bij hun in dienst ...

En al die anderen, die net als de koningen vroeger beseffen dat het goed is om regelmatig een weerwoord te krijgen van een onafhankelijk persoon? Die schakelen een business coach in!

Businesscoach

De businesscoach is erop gericht om zijn of haar cliënt nóg succesvoller te maken, door het gedrag van de cliënt te verbeteren – in eerste instantie op het werk, maar ook op andere terreinen van zijn leven. Overigens zijn de cliënten niet alleen maar de 'koningen' van het bedrijfsleven. Tegenwoordig wordt de hulp van een businesscoach steeds vaker ingeroepen – voor werknemers op alle niveaus, wier kwaliteiten op het werk niet voldoende uit de verf komen.

Mensen die van hun werkomgeving het advies krijgen om zich eens te laten coachen, begrijpen dat advies niet altijd. Ze zijn soms zelfs beledigd. Dat heeft alles te maken met het feit dat zij zelden echt eerlijke en volledige feedback krijgen. Hun omgeving wil die feedback waarschijnlijk wel geven, maar voelt zich daarbij vaak belemmerd door... de verdedigende, meestal afwerende, houding van de betrokkene.

Dan kan het helpen als een onafhankelijke buitenstaander, de coach, de feedback verzamelt en met de cliënt doorneemt in een vertrouwelijke setting. De coach kan de feedback 'vertalen' en eventueel illustreren met wat hij zelf waarneemt bij de cliënt. Maar hij vraagt de cliënt ook door op wat hij zelf wil bereiken. De cliënt en de coach samen onderzoeken op basis daarvan wat de cliënt kan en wil aanpassen in zijn gedrag. Uiteindelijk bepaalt de cliënt de doelen waaraan hij in het coachingstraject wil werken en sluit de coach daarop aan.

Het gaat dus om mensen die duidelijk beschikken over competenties en talenten, die de werkgever over het algemeen goed kan gebruiken. Maar er is iets dat ze in hun functioneren belemmert: hun resultaten zijn niet

optimaal. De coach gaat met de medewerker aan de slag om die belemmeringen op te sporen en zoveel mogelijk weg te werken. Meestal houdt dit in dat de cliënt zichzelf, zijn omgeving én de dingen die hij doet of moet doen, op een andere manier gaat zien. Daardoor kan hij op een andere manier gaan werken. Kortom, hij verandert zijn gedrag.

Maar... de ene coach is de andere niet!

Helaas is de titel coach in Nederland niet beschermd. We hebben hier dan ook duizenden mensen die zich coach noemen: van opruimcoach tot gezinstherapeut. Wie een coach zoekt, doet er dus goed aan verder te kijken dan naar alleen het woordje coach in de titel. Wat voor achtergrond heeft de coach? Welke ervaring? Welke opleidingen? Is hij of zij gespecialiseerd?

Een goede businesscoach heeft inzicht in de werksituatie van de cliënt. Een coach die nauwelijks een idee heeft van de werkzaamheden van de cliënt, of van hoe het eraan toe kan gaan op diens afdeling, kan de cliënt niet coachen op alle aspecten die van belang kunnen zijn.

De gedragsverandering van de gecoachte heeft ook effect op zijn omgeving. De cliënt zal dus ook zijn omgeving moeten informeren. Soms is het nodig dat de coach ook de directe omgeving, bijvoorbeeld het team van de cliënt, korte tijd begeleidt of zelfs traint in hoe men het beste met elkaar en met de veranderde leidinggevende kan omgaan. De coach moet daartoe in staat zijn!

Een tijdje geleden leidde dat er zelfs toe dat ik door medewerkers van een cliënt werd gebombardeerd tot ‘de bazenfluisteraar’ – maar dat is een heel ander verhaal, zie <http://bit.ly/rG6fTC>

*Ken of ben jij iemand die onvoldoende uit de verf komt in zijn of haar huidige (werk)situatie en dus waarschijnlijk op dit moment ook niet lekker in z'n vel zit? Neem dan contact op met Margriet Guiver-Freeman, **de Business Mastercoach**®, op 0611 380 349 of maak meteen een (vrijblijvende) afspraak via de contactpagina op de website www.guiver-freeman.com.*

Margriet Guiver-Freeman heeft meer dan 30 jaar ervaring in business management, bedrijfsontwikkeling, verandermanagement en projectmanagement. Zij is onder meer geaccrediteerd Business Mastercoach®, NOBTRA Trainer® en Insights® Practitioner. Zij is voorzitter van Sparks, de Orde van geaccrediteerde bedrijfsadviseurs, en van de VGM, de Vereniging van Geaccrediteerde MCI Mastercoaches®. Margriet is ook Lid van Verdienste van de NVP, de Nederlandse Vereniging voor Personeelsmanagement en Organisatieontwikkeling, en voorzitter of lid van een aantal adviescolleges ten behoeve van hbo- en universitaire opleidingen (Strategisch) HRM.

TIP:

Gebruik onderstaande QRCode om de contactgegevens van Margriet Guiver-Freeman te importeren in uw smartphone.

